

# クルマのことならオートバックス

オートバックスセブンは1974年にカー用品のワンストップショッピング業態を日本で初めて開発しました。

現在は、国内最大規模の500店舗以上のネットワークを有し、カー用品のみならず  
車検・整備や自動車販売なども手掛け、全てのドライバーから「クルマのことならオートバックス」と  
支持・信頼していただけるような店舗網を目指しています。

## オートバックスチェーン経営理念

オートバックスは、常に、お客様に最適なカーライフを提案し、  
豊かで健全な車社会を創造することを、使命とします。

## オートバックスチェーン経営ビジョン

オートバックスは、車に関する楽しみと問題解決を、  
ともに提供する存在として、「クルマのことならオートバックス」と、  
真に信頼される、総合専門チェーンになります。





## 目次

オートバックス Snapshot	02
連結財務ハイライト	04
社長メッセージ	06
事業ハイライト	14
CSR	16
コーポレート・ガバナンス	18
オートバックスチェーンの業態及び店舗ネットワーク	22
会社概要／組織図	24
株式情報	25



国内全都道府県で

**530**店舗

海外5エリアで

**27**店舗



様々なサービスを提供

**車検** **カー用品** **車販売**

**整備**

**板金**

**保険**



国家資格整備士

グループ約**3,500**名



ポイントカード稼働会員

約**600**万人

# 連結財務ハイライト

各表示年の3月31日に終了した会計年度	単位:百万円			単位:千米ドル
	2010	2011	2012	2012
売上高:				
卸売	¥132,389	¥134,690	<b>¥135,571</b>	<b>\$1,653,304</b>
小売	96,813	98,162	<b>98,313</b>	<b>1,198,939</b>
その他	3,733	3,499	<b>3,459</b>	<b>42,183</b>
合計	232,936	236,351	<b>237,343</b>	<b>2,894,427</b>
営業利益	10,171	11,989	<b>13,721</b>	<b>167,329</b>
税金等調整前当期純利益	10,575	11,501	<b>15,217</b>	<b>185,573</b>
当期純利益	5,866	6,180	<b>8,403</b>	<b>102,476</b>
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 18,949	¥ 15,375	<b>¥ 20,845</b>	<b>\$ 254,207</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(4,694)	(5,002)	<b>(10,156)</b>	<b>(123,854)</b>
フリーキャッシュ・フロー	14,255	10,373	<b>10,689</b>	<b>130,354</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	(12,187)	(11,790)	<b>(11,574)</b>	<b>(141,146)</b>
1株当たりデータ(円及び米ドル):				
当期純利益	¥ 161.97	¥ 177.97	<b>¥ 252.85</b>	<b>\$ 3.08</b>
配当金	125	135	<b>145</b>	<b>1.77</b>
配当性向(%)	77.2%	75.9%	<b>57.3%</b>	
株主資本配当率(DOE)(%)	3.0%	3.2%	<b>3.3%</b>	
株主資本当期純利益率(ROE)(%)	3.8%	4.1%	<b>5.7%</b>	
総資産当期純利益率(ROA)(%)	2.7%	3.0%	<b>3.9%</b>	
設備投資額	3,061	3,187	<b>7,691</b>	<b>93,793</b>
減価償却費及びのれん償却額	5,207	4,798	<b>4,644</b>	<b>56,634</b>
会計年度末				
現金及び現金同等物	¥ 53,786	¥ 52,317	<b>¥ 51,402</b>	<b>\$ 626,854</b>
流動資産	133,883	133,031	<b>141,612</b>	<b>1,726,976</b>
流動負債	41,521	40,649	<b>55,650</b>	<b>678,659</b>
総資産	210,652	207,795	<b>217,949</b>	<b>2,657,915</b>
株主資本	151,397	147,505	<b>145,626</b>	<b>1,775,927</b>
総店舗数	537	538	<b>557</b>	
うち海外	26	25	<b>27</b>	
従業員数	4,483	4,459	<b>4,469</b>	

注:記載されている米ドル金額は、2012年3月31日現在の換算為替相場である1米ドル=82円で計算しています。

## 見直しに関する注意事項

当レポートに記載している戦略や今後の事業展開など歴史的事実に基づいていない部分は、現在入手可能な情報から得られた経営者の判断に基づいたものであり、実際は様々なリスク要因の変化により異なる結果となることがあります。なお当社グループの直面する主要なリスクは、オンライン・アニュアルレポートの事業及び財務の状況に掲載しています。

## 名称の定義

当レポートに記載されている「オートバックスセブン」または「当社」は単体を、「オートバックス連結グループ」、「オートバックスセブングループ」または「当社グループ」は連結を示しています。

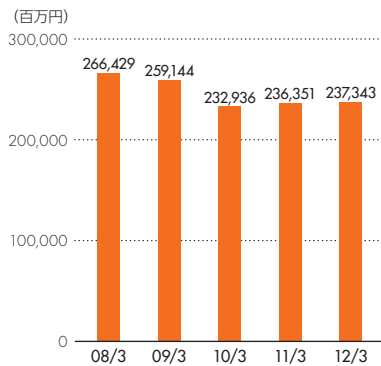


事業及び財務の状況については  
オンライン・アニュアルレポートに掲載しています。

<http://www.autobacs.co.jp/ja/ir/annual.html>

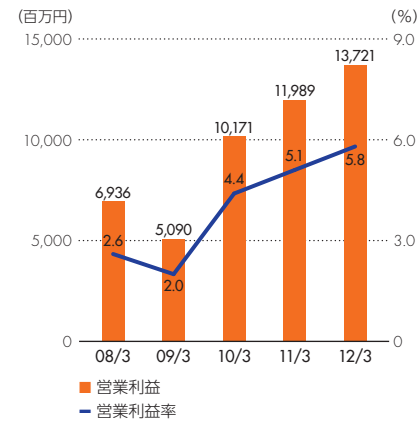
## 連結売上高

**+0.4%**



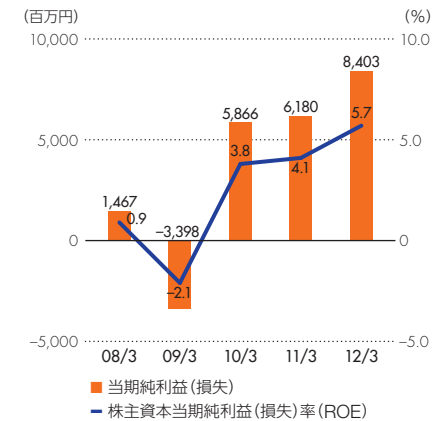
## 営業利益と営業利益率

**+14.5%**

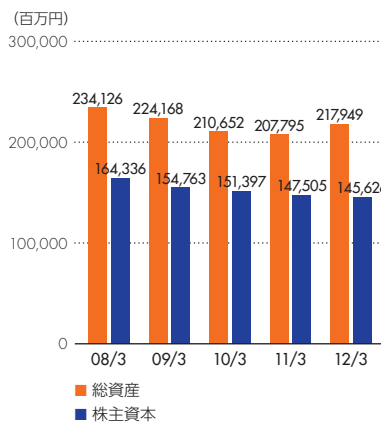


## 当期純利益 (損失)と株主資本当期純利益 (損失)率 (ROE)

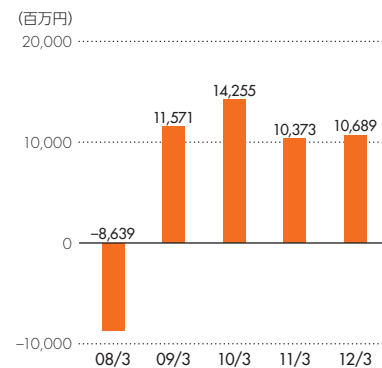
**+36.0%**



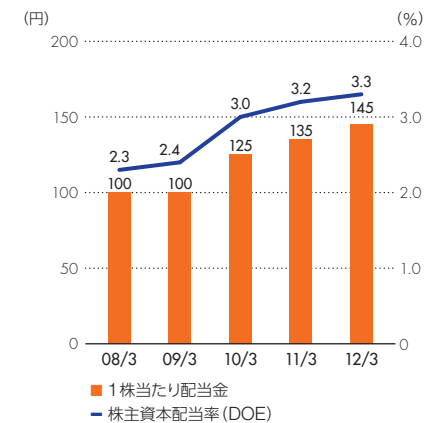
## 総資産と株主資本



## フリー・キャッシュ・フロー

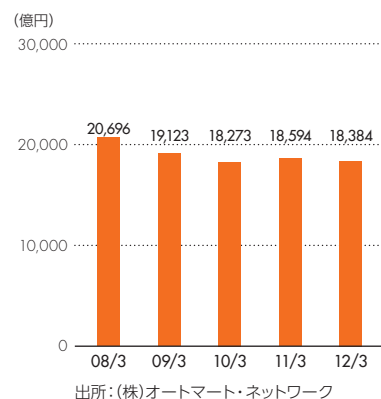


## 1株当たり配当金と株主資本配当率 (DOE)

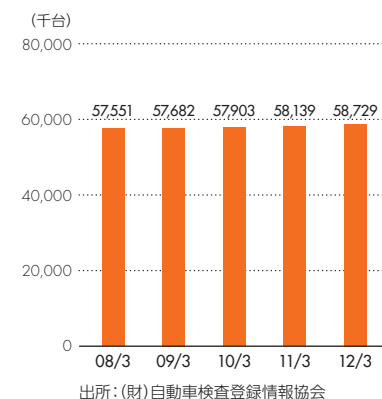


## 市場データ

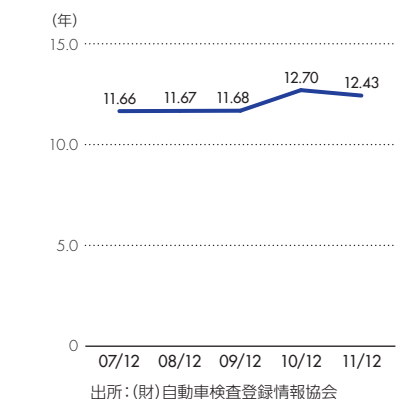
### カー用品市場



### 国内自動車保有台数



### 乗用車平均使用年数





## お客様視点での店舗を展開し、 「クルマのことならオートバックス」の 実現を目指します



「オートバックス 2010 中期経営計画」がスタートし前半の2年が経ちました。中期経営計画の課題の一つである既存店舗の収益力強化のため、お客様視点での「分かりやすく、選びやすい」をコンセプトに既存店舗の売場改革をオートバックス業態店舗で実施しました。その結果、お客様から高い評価をいただいております。売上高、粗利益高、買上客数においても成果が出ています。

後半の2年間は、個々の店舗がそれぞれのお客様のニーズに合った「個店力の強化」を進め「店舗の収益性向上」を目指すとともに、小型店舗を含めた新規出店を加速させ「シェア拡大」を図り、中期経営計画の達成に向けて取り組んでいきます。さらにお客様から支持・信頼される店舗を展開し、オートバックスブランド価値の向上を図り、「クルマのことならオートバックス」の実現を目指していきます。

代表取締役 社長執行役員  
湧田 節夫



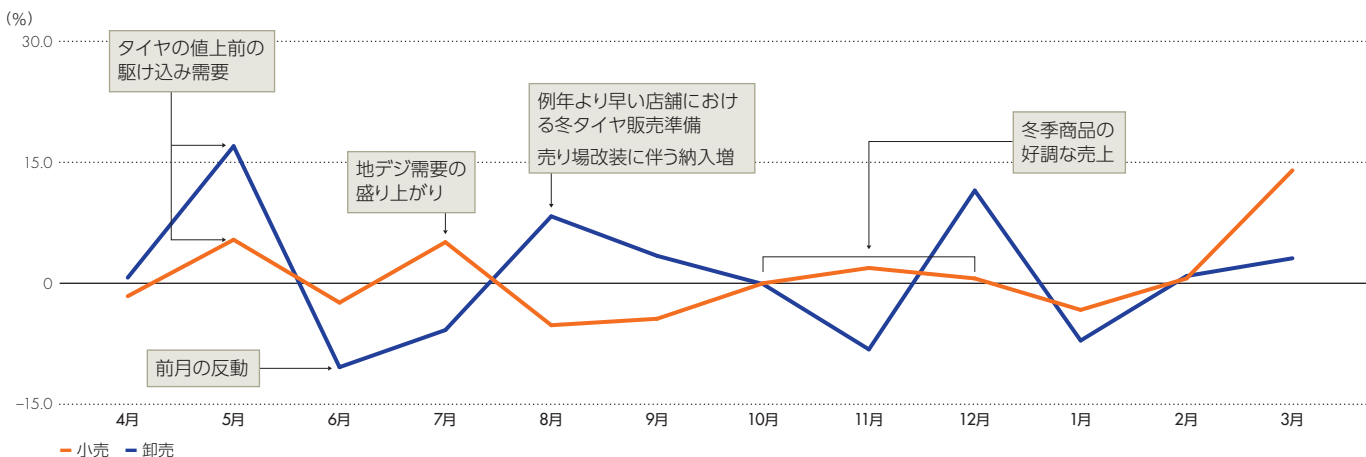
## 目まぐるしく変化した経営環境の中、 中期経営計画の推進により増益を達成しました

2012年3月期の経営環境は、東日本大震災後の新車の生産及び販売台数の減少による需要の減少や、タイの洪水被害によりカーナビゲーションの品揃えに影響が出るなど厳しい経営環境に見舞われました。一方、地デジ移行に伴う地上波デジタルチューナーの需要増、震災後の復興に伴う東北地方を中心としたメンテナンス関連用品や中古車の需要増、さらにはタイヤ価格の値上げや寒波に伴うスタッドレスタイヤの需要増など、売上を押し上げる要因もありました。

このような目まぐるしい変化に対して、私たちは2年目である中期経営計画を経営の軸にしつつ、臨機応変に対応をいたしました。フランチャイズ加盟法人の店舗を含めた国内の全業態において、「カー用品販売」については、カーナビゲーションの売上減少などがあったものの、タイヤ・ホイール、地上波デジタルチューナーの売上増によって売上は前期比0.2%増の前年並みとなりました。一方で「車検・整備」は、電話による販促活動や店舗における継続的な取り組みにより車検実施台数は前期比7.3%増の約53万5千台となりました。また、「車販売・買取」については、被災地において中古車の需要が高まり、中古車市場が活性化したことにより、販売台数が前期比10.1%増の約1万8千台となりました。

このような取り組みの結果、当社グループの連結売上高は、前期比0.4%増の2,373億円となりました。連結営業利益は中期経営計画の施策である仕入改革の成果による売上総利益率の向上と販売費及び一般管理費の削減効果などにより前期比14.5%増の137億円、連結当期純利益は前期比36.0%増の84億円と増益を達成しました。

### 小売売上及び卸売売上の前年同月比の推移(2012年3月期)



「オートバックス 2010 中期経営計画」の目標  
(2014年3月期)

連結営業利益

**160億円**

ROE (連結株主資本当期純利益率)

**7.0%**

DOE (連結株主資本配当率)

**3.0%**

**店舗収益向上策を着実に実行し、全店舗での改装、  
全スタッフの研修が完了しました**

中期経営計画の前半の2年間で力点を置いていた店舗収益向上策は計画どおり順調に進捗し、全店舗での改装と全スタッフの研修が完了しました。お客様視点での「分かりやすく、選びやすい」店舗に一歩近づけたと認識しています。

「売場改革」については、改装実施店舗での売上、客数、粗利額などが未改装店舗を上回っており、改装の狙いであったメンテナンス関連の商品・サービスの売上が伸長するなど一定の効果が現れています。一方で改装後の効果がまだ低い店舗もあり、今後はノウハウの共有化などをとおしてさらなる改善を進めていくことが課題であると考えています。

「粗利改革」については、取扱商品のアイテムの絞り込みや仕入先との戦略的な取り組みなどにより粗利率が改善しています。

「人材とオペレーション改革」については、挨拶や笑顔の作り方といった接客に関して全スタッフの研修が完了しました。外部機関による調査でも店舗の接客状況が改善しており、研修の成果が確認されました。今後も接客改革の浸透に向けた取り組みを継続するとともに、接客技術力の向上を図っていきます。また、店舗におけるオペレーションについても検証と改善を実施していきます。

2013年3月期は、当社の子会社が経営する店舗においてコスト構造やオペレーション効率などを分析し、改善の施策を打っていくことにより、収益性の改善を目指してまいります。

売場改装実施店と未実施店の比較

売上前期比 (2012年3月期末)

未改装店舗 **97.9%**

改装実施店舗 **101.7%**

売場

総合メンテナンスコーナー



メンテナンスに関する商品をまとめ、「選びやすさ」を向上。

相談・受付カウンター



お客様が声をかけやすいスタンディング型カウンターにより「聞きやすさ」を向上。

## 120店舗の新規出店計画の達成を目指して、スピード感を持って積極的に進めていきます

「新規出店」については、中期経営計画の期間4年間で120店舗の出店を計画しています。2012年3月末までの2年間で新規に27店舗出店しました。また2012年3月には1ヵ月間で7店舗を出店しており、このくらいのスピード感を持って積極的に取り組んでいきたいと考えています。

新規出店は、従来の店舗よりも小型の商圈における出店が多いですが、利益を創出するために、建物、店内什器、ピット機材などのあらゆる面においてコスト削減を目指しています。



オートバックス阿南店(徳島県阿南市)  
2012年3月15日オープン

## 中国の実験店舗の結果検証を進めるとともに、アセアン地域を中心に展開していきます

「海外事業」については、2012年3月末現在、フランス、中国、タイ、シンガポール、台湾の5ヵ国27店舗で展開しています。特に中国においては、将来的にカー用品市場の拡大が見込まれる上海において実験店舗を出店し、その結果検証を進めています。今後は実験期間を延長し、さらに2~3店舗出店して様々なスタイルの店舗で中国のお客様のニーズを探ってまいります。また、シンガポールでは2011年12月に3号店となる小型店舗を出店しましたが、アセアン地域においても支店を設立し、市場の調査を行っています。今後も地域ニーズにあった店舗を展開し、海外でも「クルマのことならオートバックス」を実現し、長期的な成長を目指していきます。



中国「澳德巴克斯 上海曹安公路店」  
2011年5月14日オープン

[オートバックス 2010 中期経営計画]の進捗	
項目	進捗状況
<b>1. 店舗収益向上策</b>	
① 売場改革	オートバックス業態の改装を完了。グループ内ノウハウの共有を推進。
② 粗利改革	仕入先の集中・選定などにより粗利率が改善。
③ 人材とオペレーション改革	接遇研修を全スタッフに対して完了。
④ 車検拡充	電話による販促活動などにより順調に増加。次世代車両対応人材の育成も順調に進捗。
⑤ 車販売拡充	店舗における買取の強化、インターネットの中古車販売サイトの利用などにより売上が拡大。
<b>2. 市場シェア向上策</b>	
① 新規出店	120店舗出店目標のうち27店舗が出店。
② サービス業態開発	板金修理などを行う板金集中センターの設置(2012年4月)。
③ マルチチャネル開発	インターネットのショッピングサイトにおける品揃えの強化、デザインのリニューアルなどによりタイヤ・ホイールの売上が好調。
<b>3. 海外事業</b>	中国・上海の2店舗による実験の継続。シンガポール3号店を出店。
<b>4. 本部のスリム化</b>	本部コストの継続的削減。効率化を推進。
<b>5. CSR / ガバナンス</b>	豊洲本社において環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001認証を取得。



接遇研修の風景

## 「個店力の強化」により、オートバックスブランド価値の向上を目指していきます

カー用品市場は、中長期的には縮小傾向にあります。国内の自動車の登録台数は変わらず、自動車の使用年数は長くなっているため、メンテナンスに関わる市場は安定した需要を見込んでいます(5ページの市場データご参照)。また、環境への意識の高まりから軽・小型自動車に対する注目度が高まっていますが、そういう自動車は一般的に装備品が少ない傾向にあり、カー用品の需要拡大が見込まれます。

私たちは中期経営計画の前半の2年間において、これまでの強みである高い市場シェア、圧倒的な店舗ネットワーク、安定的な財務体質に加え、売場改革、人材とオペレーション改革により、どのような経営環境の中でも成長していくことができる基盤を固めることができました。後半の2年間では、オートバックスの強みを進化させ、各店舗のクオリティの向上を図る「個店力の強化」と積極的な新規出店による「シェア拡大」を中心に進めてまいります。

「個店力の強化」とは、1店舗1店舗が地域の一番店を目指すことです。北海道から沖縄まで、それぞれの地域で自動車に関するライフスタイルは違います。それぞれの地域に適した商品・サービスを提供していくことが店舗の支持・信頼につながり、「クルマのことならオートバックス」の実現に近づくと考えています。これまで進めてきた「売場改革」「人材とオペレーション改革」を店舗ごとに進化させ、その地域のお客様に支持・信頼される店舗作りを進めてまいります。

「シェア拡大」については、積極的な新規出店を実行していきます。2013年3月期は30店舗の出店を計画しています。この2年間で培った小型店舗のノウハウを生かして新規出店の目標を達成し、シェア拡大につなげてまいります。

このような取り組みにより、2013年3月期の連結売上高は前期比2.2%増の2,425億円を予想しています。







**松村 晃行**  
常務執行役員  
店舗販売企画統括兼  
IFRS担当

### お客様にとって、分りやすく買しやすい店舗を目指して

過去2年間、私どもはオートバックス全店の売場の改装と、お客様のニーズにあった商品開発やお求めやすい価格を実現するための取り組みに注力してまいりました。これらの「売場改革」「仕入改革」の取り組みは、「商品が分りやすくなった、買い物がしやすくなった」というお客様からのご好評のお言葉や、メンテナンス関連商品の売上の向上といった成果に確実に表れ始めております。これからの2年間は、これらの改革をスーパーオートバックスにも広げて行く予定です。

### お客様にとって、より身近で便利な存在となるために

さらに2013年3月期からは、オートバックス会員600万名の購買データの分析や、現場でのお客様の購買行動の洞察を通じて、お客様の車種・ライフスタイル・ライフステージに合ったより良い商品・サービスを提供していくことで、より身近で・便利な存在としてお客様から支持・信頼される存在になるべく、オートバックスの「CRM」戦略を抜本的に見直す取り組みに着手していく予定です。



**小林 喜夫巳**  
常務執行役員  
営業統括兼  
エリア戦略担当

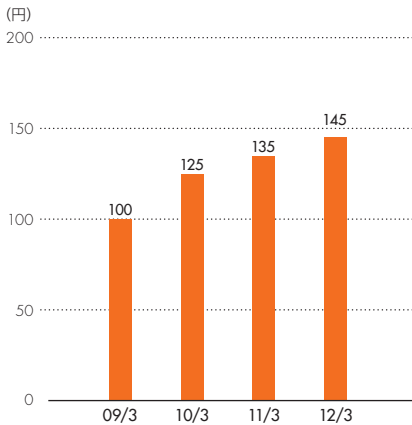
### 小商圏のお客様のニーズに近づくための出店戦略

これまで、オートバックスは人口10～15万人の商圏を中心に出店を進めてきたため、5万人前後の小商圏のお客様には我々は十分なサービスを提供できていませんでした。このようなお客様の「車のことで困ったときに頼りになる身近なお店が欲しい」というニーズに近づくため、建築方式・店内什器・ピット機材・店内オペレーションなどに抜本的な見直しを行い、この2年間で27店舗の小商圏型ローコスト店舗の出店を進めてきました。今後は、これまでに培ったノウハウをベースに出店開発を加速し、2014年3月末までに120店舗の出店を完了させる予定です。

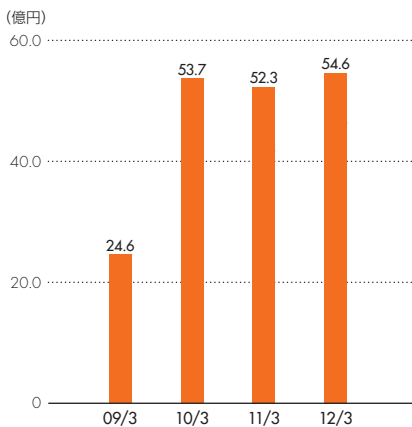
### 地域のお客様から支持・信頼される人材の育成

お客様との接点である店舗従業員の意識と行動を改革する取り組みとして、この2年間で行った全店舗の従業員に対する接客研修は、挨拶・接客態度などに変化の兆しが見えており、実を結びつつあります。今年からは新たに「個店力の強化」を合言葉に、全店舗のマネジャーに対しマネジメント研修を実施しております。この研修により、地域に適した効果的なお客様の増やし方、能率的な仕事のやり方を考える力、PDCAサイクルを確立し仕事を確実に実行する力、さらに、主体的に考え行動し、成果をあげて組織を作る力を養い、お客様から「クルマのことならオートバックス」と支持・信頼いただける人材基盤を構築してまいります。

## 1株当たり配当金



## 自社株購入額



## 株主還元を強化しています

中期経営計画の成長戦略を進めていく上で積極的な投資を行ってまいります。その一方、ROE7%を中計の目標としており、株主還元の強化とともに資本効率の向上も目指してまいります。配当についてはDOE3%をめどにしていますが、2012年3月期の1株当たり配当金は、前期と比べて10円増配の145円とし、DOEは3.3%でした。また、2012年3月期は160万株、5,458百万円の自己株式の所得を実施し、それまでに保有していた金庫株についても消却いたしました。現状のキャッシュ・フローと中期的な成長を見据えた投資を考慮しつつ、株主還元については、今後も強化してまいります。

## 持続的な成長のため、CSRの推進とコーポレート・ガバナンスを強化しています

当社グループでは、CSRを重要な経営課題として積極的に取り組んでいます。特に、環境対応はますます進めていかなければいけないと考えており、事業を通じた環境負荷低減活動を行っています。また、東京都江東区の本社において環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001認証を取得しました。今後も物流センターや地方拠点などにおいても環境マネジメントシステムを拡大し、より一層環境に配慮した活動を行ってまいります。

また、当社では継続的なコーポレート・ガバナンスの強化・改善に努めています。当社は監査役設置会社の形態を採用していますが、取締役総数8名のうち社外取締役が3名を占めています。また、社外取締役全員と代表取締役により構成されるガバナンス委員会を設置しており、監査役設置会社をベースとしつつ、委員会設置会社の機能をあわせ持つ、ハイブリッド型のコーポレート・ガバナンス体制となっています。さらに社外役員6名(社外取締役3名、社外監査役3名)全員を独立役員とすることにより、社外取締役及び社外監査役の独立性の向上を図るとともに、一般株主の利益保護に努めています。(コーポレート・ガバナンスの詳細については、18～21ページをご参照ください。)



環境配慮型店舗(太陽光パネル設置)



ISO14001登録証

## 「クルマのことならオートバックス」の実現を目指します

これまで私たちは、売場作りや接客など様々な場面において「お客様視点」を大切にしてお取り組みできました。現在、店舗においては従来のカー用品だけでなく、車検や軽板金についても全店舗で受け付けができるような体制が整いました。また、自動車の買取・販売についても取り扱い店舗が増えているところで、店舗において、お客様の自動車に対するメニューが増えてきています。

2013年3月期は、「個店力の強化」をテーマに掲げ、1店舗1店舗が地域のお客様のニーズを見据えた品揃えやサービスを提供することにより、支持・信頼される店舗の構築を目指してまいります。このような取り組みと中期経営計画の施策を通じてオートバックスブランド価値の向上を図り、「クルマのことならオートバックス」を実現するとともに、当社グループとしての企業価値の向上に努めてまいります所存です。ステークホルダーの皆様におかれましては、今後とも当社グループに対するご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2012年7月

代表取締役 社長執行役員

湧田節夫



# 事業ハイライト

## 自己株式の取得と消却

資本効率の向上及び株主還元強化を図るため、160万株及び56億円を上限とする自己株式の買付を決議しました。同時に3,202,599株の自己株式の消却を決議しました。同買付は2011年11月30日まで行われ、上限である160万株(約55億円)を取得しました。



## 中国「澳徳バックス 上海曹安公路店」オープン

上海にピットサービスを強化した直営店をオープンしました。店舗コンセプトは「商品・設備・技術・環境面におけるサービスNo.1」。同店は、洗車やメンテナンスなどピットサービスを強化しており、敷地面積の約80%をピットエリアとしています。14台のピットスペースのうち、洗車スペースを2レーン用意し、洗車やオイル交換、タイヤ交換、アライメント調整などの基本的なサービスメニューをはじめ、ボディーコーティング、ポリマー加工など、様々なピットサービスを提供します。



## 「タイヤのことならオートバックス」新テレビコマーシャル放映開始

オートバックスのタイヤ販売の信頼・安心感を訴求する新テレビコマーシャルの放映を開始しました。当グループの看板商品の一つである「タイヤ」を切り口に、ドライバーの皆様へ「タイヤのことならオートバックス」と、オートバックス店舗の魅力と価値をお伝えしています。

2011

4

5

6

7

8

9

10

## 新コンセプトの中古カー用品販売・買取店オープン

節約・エコ志向によるリサイクル・リユースへのニーズの高まりに対応し、幅広い層のお客様にご来店いただけるように、新コンセプトの中古カー用品販売・買取店をオープンしました。新コンセプトの「オートバックスセコハン市場」では、かつてのモータースポーツ関連商品中心の品揃えから、オートバックス店舗と同様に、タイヤ・ホイール、カーエレクトロニクスなどを中心に、様々なお客様のニーズにおこたえできる商品構成へと変更します。



## シンガポール

### 「AUTOBACS LOYANG (ロイヤン) STORE」オープン

シンガポール3号店であり、シェア拡大を推進する小型店舗です。オートバックス店舗の基本の品揃えであるオイルなどのメンテナンス系商品、カーエレクトロニクス商品、車内外アクセサリなどをご用意するとともに、シンガポール国内で人気の高い日本製カーアクセサリや洗車用品、モータースポーツ商品を充実させ、他店との差別化を図っています。また、タイヤはシンガポール国内トップシェアであるミシュラン、ブリヂストンをはじめ、ピレリ、ヨコハマ、ダンロップ、ゲルツティーなどを幅広く品揃えし、お客様の様々なニーズに対応します。



## ～板金・塗装もオートバックスへ!～

### オートバックス全店で板金取扱い開始

全店で板金・塗装作業を行うことがお客様の利便性を高めると考え、店舗内で高度な板金・塗装作業を実施できる一部の店舗に加え、独自の受け付け・見積もりシステム「オートバックスイックリペア」の導入を推進するとともに、一部の店舗では提携工場に見積もりや作業を依頼することにより、全店で板金・塗装サービスの提供を可能にしました。



## この一年に発売されたプライベートブランド商品

オートバックスグループ専売モデル  
Panasonic製SSDポータブルカーナビゲーション「CN-GPA600FVD」



“AUTOBACS PRO”シリーズ  
ホイールカバー5種  
～上質感のあるデザインと  
車検対応の両立を実現～



“AUTOBACS PRO”シリーズ  
ウェットシート4アイテム



プライベートブランドアルミホイール  
「SX-V3」



オートバックスグループ専売モデル  
KENWOOD製  
「6.1インチ液晶付マルチメディア  
オーディオプレイヤー DDX318」







### タイヤ特化型業態「オートバックスタイヤ専門館」オープン

通常のオートバックス店舗より小型の売場で、タイヤやホイールを中心に、オイル、バッテリーなどといった定期的な交換が必要なメンテナンス商品群の品揃えに特化した「オートバックスタイヤ専門館」をオープンしました。単独の「オートバックスタイヤ専門館」としてオープンする初の店舗です。今までオートバックス店舗がなかったエリアにタイヤやメンテナンス商品に特化した店舗を出店することで、地域のお客様に近づき、今まで以上の利便性を提供していきます。

### オートバックスセブン豊洲本社 ISO14001 認証を取得

豊洲本社において2012年2月22日付けで環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001認証を取得しました。これまで、エネルギー使用量やCO<sub>2</sub>排出量の削減、省資源への取り組み、リサイクル・リユースへの取り組みなど環境負荷低減に向けた事業運営を行ってまいりましたが、より効率的で実効性の高い活動を推進するため、2011年度より環境マネジメントシステムを構築し、認証の取得に向けて活動を行ってまいりました。今後も順次、物流センターや地方拠点などにおいても環境マネジメントシステムを拡大し、より一層環境に配慮した活動を行ってまいります。

11

12

2012

1

2

3

### 「車検コンタクトセンター」を本格展開 車検時のお客様の利便性向上を目指す

「車検コンタクトセンター」とは、お客様からの車検に関するお問い合わせやご相談の窓口、また、車検の予約窓口としてお客様の入庫までのフォローを行うコールセンターです。同センターは、「車検について相談したいが、どこに、どのように相談すればいいかわからない」「店舗に行って相談・予約したいが、店舗に行く時間が作れない」というお客様のご不便を解消するために設置します。

### 売場改革全店舗完了 お客様視点で「分かりやすく、選びやすい」 売場への改革

「オートバックス 2010 中期経営計画」内の重要課題の一つで、「店舗収益向上策」の一環である、既存オートバックス店舗の「売場改革」が、2012年3月28日をもって全店舗完了しました。改装後は、多数のお客様より「分かりやすい」「選びやすい」との声をいただいています。また、売上高、粗利益高、買い上げ客数において、成果を上げることができました。

### 小商圏型店舗を含む8店舗オープン

2012年3月期の事業年度において、23店舗の新規出店を実施しました。

### 東日本大震災の被害状況と復旧の経緯(2011年)

#### 1. 地震及び津波発生後(3月11日)

東北地方及び関東地方の59店舗・事業所などにおいて商品などの落下や建物への被害が発生し、営業を停止(一部営業停止を含む)しました。また、物流センターの一つである「東日本ロジスティクスセンター」(千葉県市川市)において被害が発生し、物流機能及び配送業務を停止しました。全国店舗への配送は西日本ロジスティクスセンターから行いました。



#### 2. 被災地への支援を実施(3月14日)

日本赤十字社を通して1億円の支援金を拠出しました。さらに、全国のオートバックスグループ約500店舗にて募金活動を実施したほか、自動車用携帯電話用充電器約39,000個、インバーター5,000個の支援物資を提供。このほか、オートバックスグループ各店舗にて屋外サインポールの消灯など節電対策を実施しました。

#### 3. 一部店舗を除き営業再開(3月31日)

復旧作業が進み、津波の被害及び福島第一原子力発電所の事故の影響で営業を停止している3店舗以外の店舗において営業を再開しました。

#### 4. 東日本ロジスティクスセンターが再稼働(5月2日)

東日本ロジスティクスセンターの復旧が完了し、再稼働を開始しました。営業停止の店舗は「オートバックス石巻店」「オートバックス多賀城店」のみとなりました。

#### 5. 被災店舗が営業再開(8月5日、8月15日)

8月5日に「オートバックス石巻店」、8月15日に「オートバックス多賀城店」が営業を再開しました。



“AUTOBACS PRO”シリーズ  
「万能ペーパータオル」



プライベートブランドアルミホイール  
「レーベンTS7」



オートバックスグループ専売  
アルミホイール  
OZ X-Lineシリーズ  
「Milano(ミラノ)」



## 1. コンプライアンスの基本体制

当社はコンプライアンス体制強化を進めるとともに、法令や企業倫理の遵守だけでなく、全てのステークホルダーの正当な期待にこたえるため「行動規範」と「行動指針」を定義し、これを基本原則として、当社内にとどまらずフランチャイズチェーン加盟法人に対してもコンプライアンスの徹底及び啓蒙活動を推進しています。

また、役員及び従業員の不正行為や倫理から外れた行動の未然防止・早期対処などを目的とした通報制度である「オレンジホット

ライン」(グループ内通報制度)を社内及び社外窓口を設置し、運用しています。

さらにコンプライアンスに対する意識の浸透度や内在リスクの把握のため、定期的にコンプライアンス意識調査を行っています。

### ■ オートバックスセブングループ行動規範と行動指針

<http://www.autobacs.co.jp/ja/csr/koudoukihan.html>

## 2. 商品の品質活動

当社が販売元であるPB\*1商品はもとより、NB\*2商品についてもメーカーや仕入先と連携し、商品本体や商品使用時の適法性及びPL法に基づく消費者保護の観点など、多面的な商品の管理を行っています。

またPB商品については、規程に基づき品質を管理するととも

に、品質の安定化を目指し、世界的に広く採用されている合格品質基準(AQL=Acceptable Quality Level)に基づいて検査を行っています。

\*1 PB: プライベートブランド

\*2 NB: ナショナルブランド

## 3. 環境マネジメント

地球規模における環境問題は人類の共通課題であり、対応が不可欠です。

当社グループにおいても、環境に関する取り組みが社会への貢献につながるものとし、環境負荷の少ない事業活動を推進するために、豊洲本社においてISO14001の認証を取得し、環境方針に基づいた環境活動を行っています。

今後も順次、認証の範囲を広げるなど、環境に関する取り組みを強化していきます。

### オートバックスセブン 環境方針(抜粋)

オートバックスセブンにおける事業活動が与える環境影響の中で、特に以下の項目について優先的に取組みます。

- (1) 省エネルギーの推進と温室効果ガス排出量の削減
- (2) 廃棄物の最終埋立処分量の削減
- (3) 環境に配慮した商品の購入

### ■ オートバックスセブン環境方針

<http://www.autobacs.co.jp/ja/csr/reduction.html>

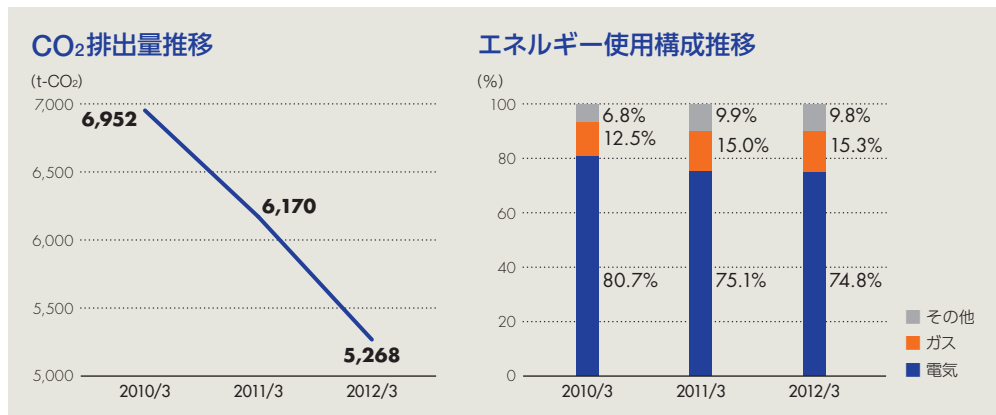
#### 4. 省エネルギーの推進と温室効果ガス排出量の削減

2012年3月期における当社のCO<sub>2</sub>総排出量※は5,268t-CO<sub>2</sub>となりました。

当社では事業活動に伴うエネルギー使用量及びCO<sub>2</sub>発生量の削減に取り組んでおり、各事業所での徹底した節電はもとより、省工

ネタイプ設備への入れ替えを順次行っています。またCO<sub>2</sub>削減の取り組みとしてロジスティクスセンターにおける商品の一部輸送に、鉄道コンテナ輸送を取り入れています。

※オートバックスセブン本社、地方事業所、直営店舗、ロジスティクスセンターにおけるCO<sub>2</sub>排出量の合計



#### 5. 廃棄物の削減とリサイクルの推進

2012年3月期における当グループのレジ袋やPB商品のパッケージなどの容器包装類使用量は343tでした。

容器包装類を削減するために、レジ袋については店舗での声掛

けなどを、お客様にご理解・ご協力いただきながら行っています。また当社PB商品のパッケージについては、順次、軽量化や材質の見直しなどを図っています。

#### 6. 社会貢献活動

##### 【清掃活動】

当社では、2003年3月期から毎年、富士山麓の青木ヶ原樹海周辺の清掃をボランティア活動として行っています。また、身近な清掃活動として、2006年3月期より本社周辺の清掃活動を行い、2010年3月期からは、フランチャイズチェーン店舗でも週1日を「オートバックスデー」として店舗周辺の清掃を行っています。



富士山麓での清掃活動

##### 【その他の活動】

- ・職業体験テーマパーク「キッズニア」への出展
- ・ARTA (AUTOBACS RACING TEAM AGURI)の運営



「キッズニア」へのパビリオン出展



ARTA (AUTOBACS RACING TEAM AGURI)

# コーポレート・ガバナンス

## コーポレート・ガバナンスに対する考え方

当社は、あらゆるステークホルダーから支持と信頼を獲得し続けるため、企業の社会的責任を果たしつつ、お客様に喜ばれる商品・サービスの提供に永続的に取り組むことにより、「オートバック

ス」ブランドの維持・向上に努めることが最も重要であるとの認識のもと、継続的なコーポレート・ガバナンスの強化・改善に努めています。

## 当社のコーポレート・ガバナンスの変遷

	2003年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期
中期経営計画			中期経営計画		オートバックS BIGプラン		オートバックS 2010 中期経営計画(～2014/3)	
執行機能と監督機能の分離	[執行役員制度]の採用				[経営会議]、[執行役員会議]の設置			
社外役員		社外取締役 10名中1名	社外取締役 10名中2名		社外取締役 9名中4名		社外取締役 8名中3名	社外監査役 4名中3名
		社外監査役 4名中2名			社外監査役 5名中3名			社外監査役 4名中3名
							[社外役員の独立性要件]制定	
諮問委員会			[指名諮問委員会]設置(2010年4月、ガバナンス委員会に統合)			[ガバナンス委員会]設置		
						[リスクマネジメント委員会]設置		
コンプライアンス、リスクマネジメント体制			コンプライアンス推進担当部署の設置					
経営理念等	経営理念						[経営理念]改定	
		[オートバックSセブングループ行動規範と行動指針]制定						
						[コーポレート・ガバナンス方針]制定		

## 現在のコーポレート・ガバナンス体制(2012年4月1日現在)

全般	組織形態	監査役会設置会社	
経営、業務執行体制	取締役及び取締役会	取締役会議長	代表取締役
		取締役総数	8名 うち社外取締役(独立役員)3名、執行役員兼務5名
		2012年3月期開催数	20回(臨時9回含む)
	経営会議	構成(議長)	役付執行役員(議長:社長執行役員) オブザーバー:社外取締役、監査役
		役割	・取締役会決議事項の事前審議 ・全社方針、計画の立案等
		2012年3月期開催数	9回
執行役員会議	構成(議長)	全執行役員(議長:社長執行役員) オブザーバー:社外取締役、監査役	
	役割	・事業戦略の進捗管理、分析、対策立案 ・全社方針、計画、事業戦略の徹底等	
	2012年3月期開催数	12回	
取締役会の諮問機関等	ガバナンス委員会	構成(委員長)	社外取締役(独立役員)及び代表取締役 (委員長:互選により社外取締役(独立役員)の中から選任)
		役割	・役員及び役付執行役員候補者の検討 ・取締役及び執行役員の報酬体系の検討 ・ガバナンスに関わるその他の事項の検討
		2012年3月期開催数	9回
	リスクマネジメント委員会	構成(委員長)	取締役兼務執行役員及び内部統制担当執行役員(委員長:代表取締役社長執行役員)
		役割	リスクマネジメントの円滑かつ適正な推進
		2012年3月期開催数	4回
監査役監査・内部監査体制	監査役監査	監査役総数	4名 うち社外監査役(独立役員)3名
		監査役スタッフ	1名(専従)
		2012年3月期開催数	19回(臨時3回含む)
	内部監査	内部監査部門	11名(社長執行役員直轄)
		役割	・内部統制システムの評価 ・当社及び子会社の業務監査 ・監査結果の監査役、代表取締役社長執行役員及び執行役員等への報告と該部門への不備の是正指示



## 役員紹介

### 取締役



**湧田 節夫**  
代表取締役



**経森 康弘**  
取締役



**森本 弘徳**  
取締役



**田村 達也**  
取締役(社外・独立)



**服部 範雄**  
取締役(社外・独立)



**松村 晃行**  
取締役



**小林 喜夫巳**  
取締役



**島崎 憲明**  
取締役(社外・独立)

### 監査役



**井手 秀博**  
常勤監査役



**清原 敏樹**  
常勤監査役(社外・独立)



**池永 朝昭**  
監査役(社外・独立)



**坂倉 裕司**  
監査役(社外・独立)

### 執行役員

#### 湧田 節夫

社長執行役員 チェン本部長

#### 経森 康弘

副社長執行役員 チェン副本部長

#### 森本 弘徳

専務執行役員 経営管理統括

#### 松村 晃行

常務執行役員 店舗販売企画統括 兼 IFRS 担当

#### 小林 喜夫巳

常務執行役員 営業統括 兼 エリア戦略担当

#### 吉山 弘樹

常務執行役員 海外事業統括

#### 上西園 英司

上席執行役員 中部事業部長

#### 平田 功

上席執行役員 経営企画担当

#### 戸出 譲

執行役員 店舗開発担当 兼 立地開発部長

#### 館内 喜樹

執行役員 北日本事業部長

#### 熊倉 栄一

執行役員 関東事業部長

#### 加藤 哲也

執行役員 関西事業部長

#### 佐々木 勝

執行役員 南日本事業部長

#### 藤原 伸一

執行役員 店舗販売企画担当 兼 CRM プロジェクト部長

#### 江本 吉弘

執行役員 カー用品事業担当

#### 間谷 勝人

執行役員 サービス事業担当

#### 倉林 真也

執行役員 車販売事業担当 兼 C@RS 事業推進部長

#### 小山 直行

執行役員 アジア市場調査プロジェクト担当

#### 榎 宏介

執行役員 中国事業担当

#### 堀井 勇吾

執行役員 内部統制担当 兼 法務部長

#### 勝島 雅彦

執行役員 経理・財務担当

#### 北條 和重

執行役員 人事・総務・情報システム担当

## ガバナンス委員会 委員長インタビュー

オートバックスセブンでは、継続的なガバナンスの向上に努めてきました。

特に、「ガバナンス委員会の設置」や「独立性のある社外役員を選任」など、経営の透明性・客観性の向上、監督機能の強化を図っています。当社のガバナンスの状況について、社外役員としてどのように評価しているのか、ガバナンス委員会の委員長に語っていただきます。



### 田村 達也

ガバナンス委員会 委員長(社外取締役・独立役員)

NPO法人日本コーポレート・ガバナンス・ネットワークの代表理事として、社外取締役制度の普及をはじめ、日本のコーポレート・ガバナンスの推進を行っている。2008年6月に当社社外取締役に就任。同年よりガバナンス委員会の委員長を務める。

### 就任当時、当社のコーポレート・ガバナンスについて、どのように感じていましたか。

私がオートバックスセブンの社外取締役に就任した当初、同社は転換社債型新株予約権付社債の発行に際して不適切な開示を行ったために、証券取引所に対して改善報告書を提出した直後でした。そこでこれを十分に反省し、このことをきっかけとして、コーポレート・ガバナンスを改善・強化しようとしていました。

取締役会が経営者を監視し、必要に応じてブレーキをかける役割を果たせるような仕組みを導入すべきであり、特に、社外取締役として、株主の視線を意識した審議が行われるよう、取締役会の中で役割を果たすことが大事だと考えていました。

### 就任1年目では、社外取締役を2名から4名に増やし、ガバナンス委員会という取締役会の諮問委員会を設置しました。

会社の形態としては委員会設置会社という選択もありましたが、それを推し進めるよりも、自社に合った形態を選択すべきであるという考えがありました。

特に、指名と報酬の問題については、社内取締役が半数以上を占める取締役会では公正な判断が難しいのです。したがって、社

外取締役を中心とした「ガバナンス委員会」を設置し、特にこの2つの問題を審議することとしました。

メンバーは社外取締役のみとしても良かったのですが、代表取締役と意思疎通を図りながら検討しなければならないので、代表取締役にもメンバーに加わってもらいました。

このガバナンス委員会は決定権限のない任意の諮問委員会ですが、オートバックスセブンの場合、ガバナンス委員会からの答申や提言を取締役会が受け入れてくれるだろうし、代表取締役も同じ考えであったので、取締役会の諮問委員会という位置付けとし、オートバックスセブンに合った仕組みとしてスタートしました。

### ガバナンス委員会は、機能していると思いますか。

結果的には、監査役会設置会社と委員会設置会社の機能をあわせ持つハイブリッド型の仕組みとなりましたが、非常にうまく機能していると評価しています。

当初の設置目的であった報酬と指名の問題を中心に検討しているわけですが、それ以外にも、取締役会の運営の仕方について議論をしたり、株主を重視した経営を行うために改善・強化すべき点はないかなど、コーポレート・ガバナンスの多岐にわたった議論を行っています。

## 当社の報酬制度についての評価を聞かせてください。

報酬の問題については、どれだけ業績と連動させるか、固定報酬と業績連動報酬の割合をどうするかなど、毎年検討を行っています。

社長執行役員が取締役に直接上程して決定するのではなく、ガバナンス委員会での議論を経た上で社長執行役員が取締役に提案し、決定されていることで客観性が確保できており、成果は上がっていると思います。

報酬制度における将来の検討の方向性としては、報酬をどういう指標に基づいて連動させるか、短期長期の業績や成果に対して、どのように報酬を連動させるかには検討の必要があると思っています。

また、トップとその他の役員の報酬額の差についても検討すべきでしょう。株式会社というものは、やはりトップの責任や重圧が非常に大きいので、報酬額にもその点を十分に考慮すべきであると考えます。

## 当社の社外取締役は、独立性を重視して選任していますが、その選任プロセスなどについて、どのように考えていますか。

オートバックスセブンの場合、社外取締役候補者を選任する際は、経営者や投資家の知り合いや取引先などを選ばず、第三者機関を利用しています。これは非常にフェアであると考えています。

現在は執行側が候補者の経歴や専門性を考慮して候補者を選択し、それをガバナンス委員会で検討していますが、今後は、ガバナンス委員会が候補者選定プロセスの初期段階から関与するなど、さらに改善できるのではないかと考えています。

## 社外取締役として、当社の取締役会をどのように評価していますか。

私はこれまで複数の会社で社外取締役を経験してきましたが、オートバックスセブンの取締役会の議事の進め方は、社外取締役が参加しやすい形になっていると思います。

取締役会上程される案件については、執行側の会議体である「経営会議」や「執行役員会議」で事前に執行側の観点から審議が尽くされており、取締役会には、社内からは出てこないような疑問や議論のみが残るような仕組みになっています。また、「経営会議」や

「執行役員会議」に社外役員が出席し、その議論の過程を直接確認することもできます。したがって、これまで議論が混迷するようなこともありませんでした。

## 社外取締役として果たすべき役割とは、何だと考えますか。

やはり、株主の視点で経営を監視することです。

社外取締役は、これまでの経験や知識をもとに、社内の専門家とは異なる視点で、また、株主の立場で考えることが可能です。

例えば、取締役会に投資案件が上程された場合、投資する金額だけで取締役会上程するかを決めるのではなく、既存事業なのかあるいは新規の取り組みなのかで見るべきポイントが異なってきます。そのポイントにおいて特に社外取締役の視点が重要となるのです。

## 当社のコーポレート・ガバナンスについて、今後の課題は何だと思えますか。

オートバックスセブンの場合、コーポレート・ガバナンスに対して、非常に真摯に取り組んでいると思います。また、代表取締役は、自身の責任や役割をよく理解しており、その役割を忠実にこなしています。

今後の課題としては、次の世代の経営者をどのように育てていくかということと、社内役員が退任した後のルールの整備にあると考えています。

これらの点に関して、社外取締役として十分に議論していかねばならないと考えています。

### ガバナンス委員会メンバー

委員長： 田村 達也(社外取締役・独立役員)  
委員： 服部 範雄(社外取締役・独立役員)  
島崎 憲明(社外取締役・独立役員)  
湧田 節夫(代表取締役)  
オブザーバー：全、社外監査役(全、独立役員)

# オートバックスチェーンの業態及び店舗ネットワーク

## 国内業態

### オートバックス



位置付け	標準型店舗
国内店舗数	430
1店舗当たり年間売上	451百万円
売場面積	500m <sup>2</sup> ～
商圈	5km前後

### スーパーオートバックス TypeII



位置付け	大型店舗
国内店舗数	70
1店舗当たり年間売上	996百万円
売場面積	990m <sup>2</sup> ～
商圈	10km前後

### スーパーオートバックス TypeI



位置付け	大型店舗(フラッグシップ店)
国内店舗数	6
1店舗当たり年間売上	1,992百万円
売場面積	1,650m <sup>2</sup> ～
商圈	20km前後

### オートバックスセコハン市場



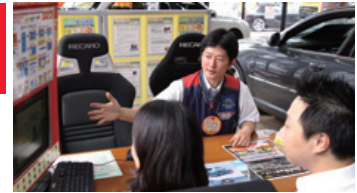
オートバックスチェーン店舗で下取りした中古カー用品やアウトレット商品の販売及び買取の専門店

### オートバックスエクスプレス



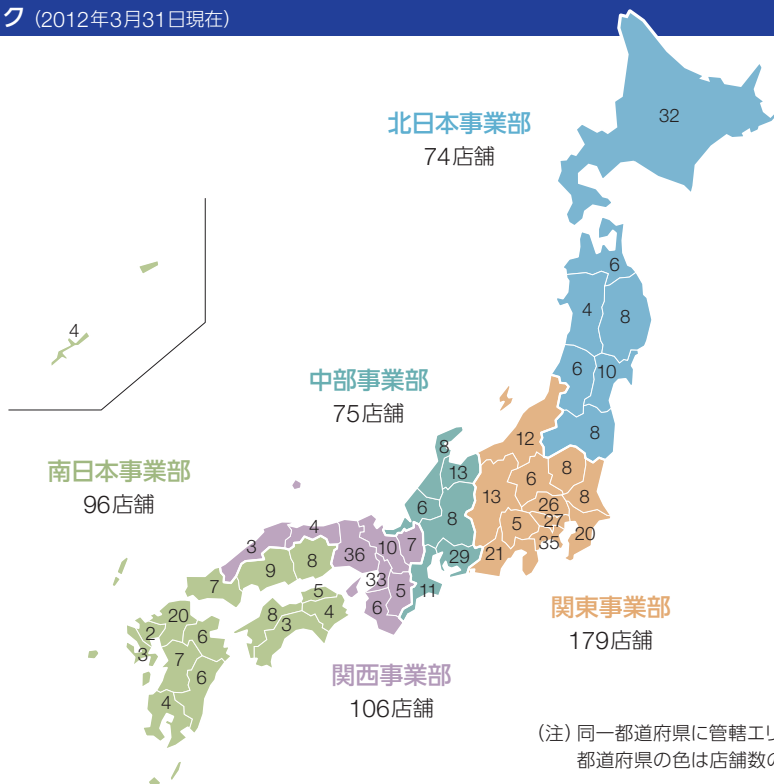
ガソリンスタンド型の店舗。ドライバーとの接点の多いガソリンスタンドを起点に近隣のオートバックス店舗へ送客するなど、新たな顧客層を開拓

### オートバックス C@RS (カーズ)



中古車の買取・販売、新車の販売を行う業態。一部の店舗を除き、オートバックス・スーパーオートバックスなどの店舗内にカーズコーナーとして設置

## 店舗ネットワーク (2012年3月31日現在)



### 国内

オートバックス	
スーパーオートバックス	TypeI
	TypeII

オートハローズ	
オートバックスセコハン市場	
オートバックスエクスプレス	

### 海外

合計

(注) 同一都道府県に管轄エリアの異なる店舗が入っていますが、誌面の構成上、都道府県の色は店舗数の多い方の事業部の色にしています。



海外店舗 (2012年3月31日現在)



フランス

連結対象子会社運営店舗	9
フランチャイジー法人運営店舗	2



タイ

連結対象子会社運営店舗	4
-------------	---



中国

連結対象子会社運営店舗	2
持分法適用関連会社運営店舗	1
フランチャイジー法人運営店舗	1



シンガポール

連結対象子会社運営店舗	3
-------------	---

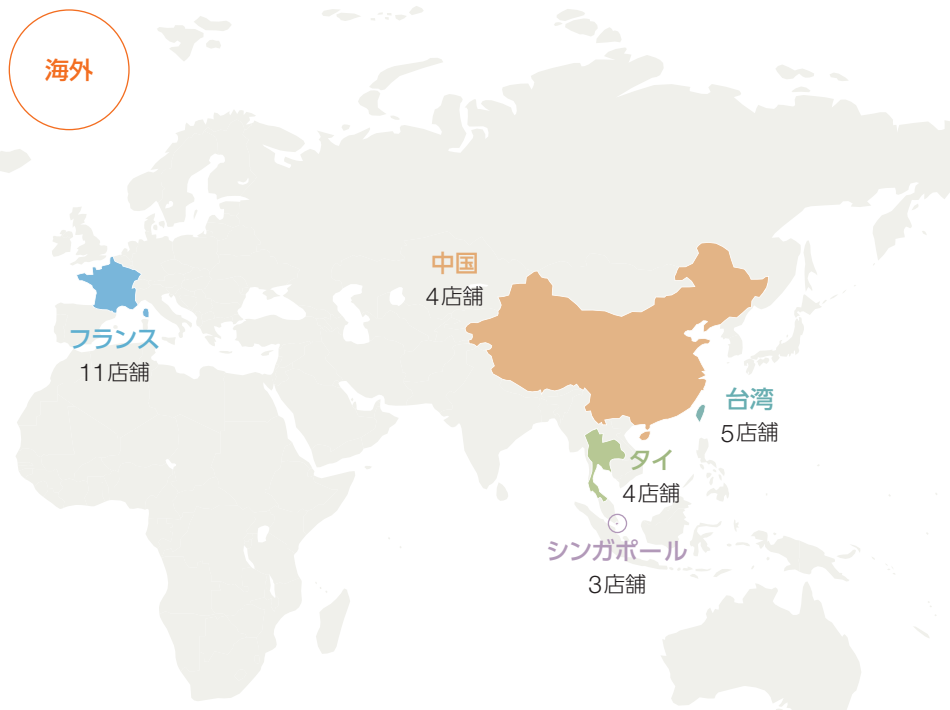


台湾

フランチャイジー法人運営店舗	5
----------------	---

店舗ネットワーク (2012年3月31日現在)

2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
399	397	395	404	430
6	6	6	6	6
68	71	71	70	70
10	8	8	5	1
31	30	25	21	18
9	6	6	7	5
117	116	26	25	27
640	634	537	538	557



# 会社概要

## 株式会社オートバックスセブン

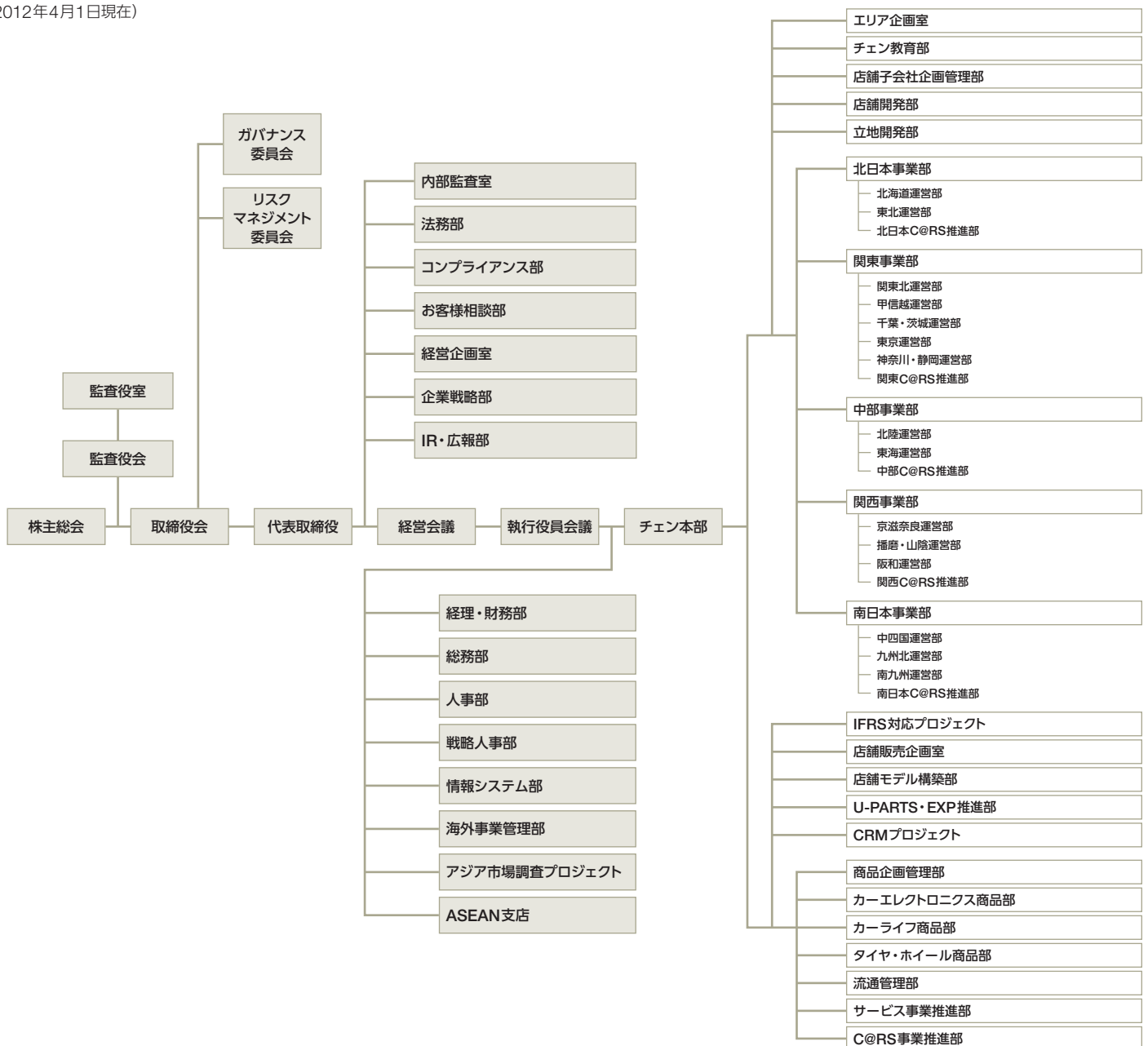
**本社** 東京都江東区豊洲五丁目6番52号  
**創業** 1947年2月  
**資本金** 339億9千8百万円  
 (2012年3月31日現在)  
**従業員数** 4,469名(連結)  
 (2012年3月31日現在)

**主な事業所**  
 (2012年4月1日現在)

北日本事業部(宮城県仙台市)  
 関東事業部(千葉県市川市)  
 中部事業部(愛知県名古屋市)  
 関西事業部(大阪府大阪市)  
 南日本事業部(福岡県福岡市)

## 組織図

(2012年4月1日現在)

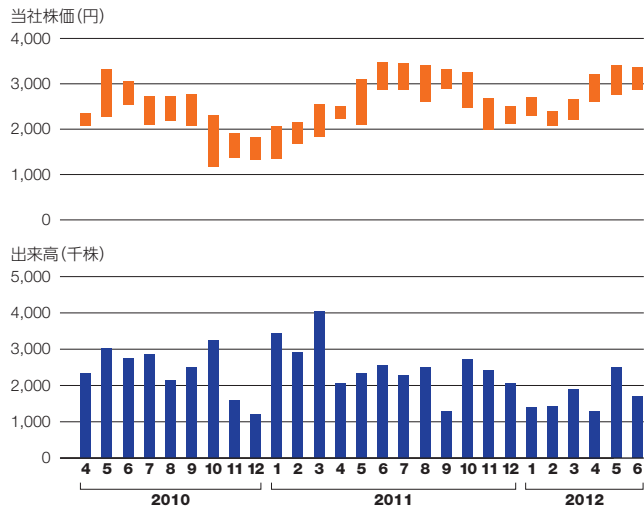


# 株式情報

(2012年3月31日現在)

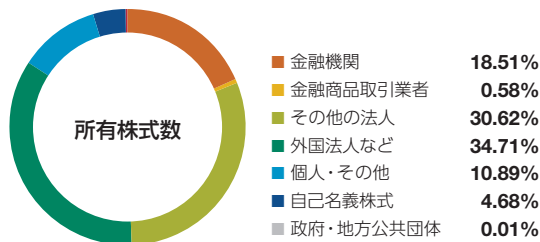
発行可能株式総数	109,402,300株
発行済株式の総数	34,251,605株
株主数	13,744名
単元株式数	100株
上場証券取引所	大阪証券取引所 東京証券取引所
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

## 株価推移

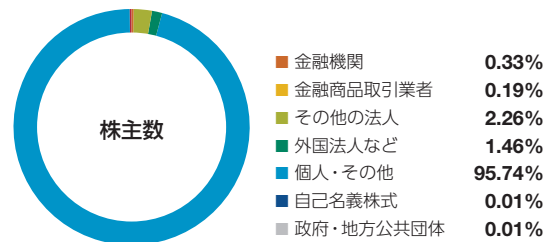


注: 株価、出来高ともに大阪証券取引所

## 所有株式数別分布状況



## 所有者属性別分布状況



## 大株主の状況

氏名または名称	所有株式数(千株)	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合(%)
有限会社スミノホールディングス	4,980	15.25
いちごトラスト	3,156	9.66
ステート ストリート バンク アンドトラスト カンパニー	1,740	5.33
ノーザントラスト カンパニー (エイブイエフシー) サブ アカウント アメリカン クライアント	1,638	5.01
公益財団法人在宅医療助成勇美記念財団	1,330	4.07
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,103	3.37
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	985	3.01
株式会社スミショウホールディングス	800	2.45
ノーザントラスト カンパニー エイブイエフシー リ ユーエス タックス イグザンプト ペンション ファンド	770	2.35
ジブラルタ生命保険株式会社(一般勘定株式D口)	500	1.53

注: 1. 当社は自己株式1,601千株(所有割合4.67%)を保有していますが、当該自己株式は議決権の行使が制限されているため、上記の大株主から除いており、所有株式数の割合は、自己株式を除いて算出しております。  
2. 上記以外の名義書換のなされていない株主については、有価証券報告書をご覧ください。

## ウェブサイトのご案内



企業情報サイトトップページ

<http://www.autobacs.co.jp/>  
株式会社オートバックスセブン  
オートバックスセブンの企業情報サイトです。沿革、経営戦略など基本的な情報を掲載した会社情報、ニュースリリース、IR情報などが閲覧いただけます。

<http://www.autobacs.co.jp/ja/ir/>  
IR情報のページです。IR資料や株式情報、株主情報などを掲載しています。過去のIR刊行物もご覧いただけます。

<http://www.autobacs.com/>  
『オートバックスドットコム』  
オートバックスセブンのお客様向けポータルサイトです。お客様のカーライフに役立つクルマの基礎知識を始め、お得なセールやキャンペーンなどの情報が満載です。さらに店舗検索、インターネットでのショッピングなど、便利なサービスも提供しています。

# 財務サマリー（6カ年）

株式会社オートバックスセブン及び連結子会社

単位：百万円（1株当たりデータを除く）

各表示年の3月31日に終了した会計年度	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>売上高：</b>						
タイヤ・ホイール	¥50,878	¥52,485	¥52,587	¥47,954	¥51,416	<b>¥55,348</b>
カーエレクトロニクス	68,904	66,900	63,708	63,994	59,849	<b>58,135</b>
オイル・バッテリー	17,686	25,456	26,334	24,246	24,566	<b>24,406</b>
車外用品	23,644	30,538	28,458	22,350	23,868	<b>23,000</b>
車内用品	23,686	25,070	23,674	21,071	21,540	<b>21,735</b>
カースポーツ用品	20,109	19,733	17,383	15,377	14,451	<b>13,516</b>
サービス	14,344	18,065	18,472	16,856	17,506	<b>18,462</b>
その他	23,281	28,182	28,528	21,089	23,155	<b>22,736</b>
合計	242,532	266,430	259,144	232,937	236,351	<b>237,343</b>
営業利益	12,220	6,937	5,090	10,171	11,989	<b>13,721</b>
税金等調整前当期純利益（損失）	16,549	4,972	(3,938)	10,575	11,501	<b>15,217</b>
当期純利益（損失）	9,165	1,467	(3,398)	5,866	6,180	<b>8,403</b>
配当金の支払額	¥2,075	¥2,294	¥4,547	¥4,023	¥4,555	<b>¥4,706</b>
連結配当性向	24.3%	260.6%	-	77.2%	75.9	<b>57.3</b>
売上高当期純利益（損失）率	3.8%	0.6%	(1.3%)	2.5%	2.6%	<b>3.5%</b>
自己資本当期純利益（損失）率（ROE）	5.6%	0.9%	(2.1%)	3.8%	4.1%	<b>5.7%</b>
総資産当期純利益（損失）率（ROA）	3.9%	0.6%	(1.5%)	2.7%	3.0%	<b>3.9%</b>
<b>1株当たりデータ（円）：</b>						
当期純利益（損失）	¥239.01	¥38.37	¥(90.29)	¥161.97	¥177.97	<b>¥252.85</b>
配当金	58.00	100.00	100.00	125.00	135.00	<b>145.00</b>
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥17,216	¥(646)	¥7,028	¥18,949	¥15,375	<b>¥20,845</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(7,102)	(7,993)	4,543	(4,694)	(5,002)	<b>(10,156)</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	(4,698)	(729)	(9,259)	(12,187)	(11,790)	<b>(11,574)</b>
設備投資額	10,356	9,753	4,870	3,061	3,187	<b>7,691</b>
減価償却費及びのれん償却額	6,471	7,463	6,347	5,207	4,798	<b>4,644</b>
<b>年度末</b>						
現金及び現金同等物	¥59,227	¥49,637	¥51,749	¥53,786	¥52,317	<b>51,402</b>
流動資産	119,265	117,407	136,968	133,883	133,031	<b>141,612</b>
流動負債	48,882	43,571	44,842	41,521	40,649	<b>55,650</b>
流動比率	244.0%	269.5%	305.4%	322.4%	327.3%	<b>254.5%</b>
総資産	240,628	234,126	224,168	210,652	207,795	<b>217,949</b>
自己資本	167,995	164,336	154,763	151,397	147,505	<b>145,626</b>
自己資本比率	69.8%	70.2%	69.0%	71.9%	71.0%	<b>66.8%</b>
総店舗数（店）	538	640	634	537	538	<b>557</b>
うち海外	21	117	116	26	25	<b>27</b>
従業員数（人）	4,621	6,492	5,933	4,483	4,459	<b>4,469</b>



# 事業及び財務の状況

## 事業レビュー

### オートバックス連結グループ

オートバックス連結グループは株式会社オートバックスセブン（当社）と子会社36社及び関連会社7社で構成され、カー用品などの国内外への卸売・小売販売を中心に、自動車の車検・整備や自動車の販売・買取及びローン・クレジット業務を行っています。さらに店舗を運営するフランチャイズ加盟法人（フランチャイジー）に対する金銭の貸付、店舗設備のリース、コンサルティング業、事務処理代行業、情報サービス業及び損害保険代理店業を行っています。

カー用品販売における主要な店舗ブランド名は、「オートバックス」「スーパーオートバックス」「オートハローズ」「オートバックスセコハン市場」及び「オートバックスエクスプレス」、自動車の販売・買取のブランドは「オートバックスC@RS（カーズ）」です。

### 部門別売上

連結グループの収益は、「卸売部門」「小売部門」及び「その他」の3つに分類されます。

#### ・卸売部門

フランチャイジーに対する商品を卸売した収益と、これらフランチャイジーからのロイヤリティ収入が主要なものです。

#### ・小売部門

当社が運営する直営店舗と連結対象である店舗運営子会社によって運営される店舗における商品及びサービスの売上高が主要なものです。

#### ・その他

フランチャイジーに対する不動産及び店舗設備などリース物件の賃貸料が含まれます。

	2011		2012	
	単位：店			
〈連結対象店舗（小売部門）〉				
直営店舗	12		12	
連結子会社運営店舗（うち・海外店舗）	150	(16)	155	(18)
小計	162	(16)	167	
〈連結対象外店舗〉				
フランチャイジー運営店舗（うち・海外店舗）	376	(9)	390	(9)
総店舗数（うち・海外店舗）	538	(25)	557	(27)

### フランチャイズシステム

#### ・契約の内容

当社はフランチャイズ本部として、フランチャイジーに対して本部が使用している商号、経営ノウハウ、店舗運営に必要な諸インフラなどを提供し、当社と同一企業イメージで事業を行う権利を与えています。フランチャイジーはこれに対してロイヤリティなどの対価を支払い、本部の指導のもとに継続して営業を行い、相互の繁栄を図ることを目的としています。

#### ・ロイヤリティ

フランチャイジーは、店舗小売売上高に対して、一定の料率に相当する金額を支払います。主な業態である「オートバックス」「スーパーオートバックス」「オートハローズ」における料率では1.0%です。

#### ・店舗の土地及び建物

オートバックスグループの店舗の土地及び建物の多くは当社が保有するものではなく、フランチャイジーもしくは地主が、その保有する土地に建物を建築し、賃貸借契約によりフランチャイジーもしくは当社が賃借しています。土地の地主が店舗の建物を建築する場合、その建物がオートバックス仕様であり、他の用途に転用しにくいことなどの理由で、当社は地主に対して差入保証金を提供しています（詳細は8ページの差入保証金を参照）。

### 主要3業態における売上高

		単位：百万円、店	
		2011	2012
オートバックス	売上高	189,665	194,136
	店舗数	404	430
スーパーオートバックス	売上高	83,406	81,649
	店舗数	76	76
オートハローズ	売上高	1,507	350
	店舗数	5	1
合計	売上高	274,578	276,136
	店舗数	485	507

## 経営環境の分析

国内カー用品市場は、1997年3月期をピークにして以後市場規模が縮小する傾向にあり、1997年3月期に3兆565億円あった推定小売販売金額<sup>※</sup>は、2012年3月期では1兆8,384億円まで縮小しています。これは主に、自動車メーカーが新車販売時に各種カー用品などの標準装備を充実させつつあることに加え、カーエレクトロニクス商品などの単価が下落しているためと考えられます。さらに近年は、若年層の自動車に対する意識の変化なども影響して、ホイールやカースポーツ用品の市場も縮小傾向にあります。

※(株)オートマート・ネットワーク『AM+NETWORK』2001/8号、2012/8号より

## 当期の概況と成果

### 業績の概況

当期の事業環境は、自動車関連消費においては、季節や地域によって当グループの業績に影響を与えるような様々な事象が多く発生した一年となりました。期初から第2四半期までは東日本大震災のサプライチェーンの寸断などによる自動車やカーナビゲーションの生産台数の減少があったものの、2011年7月の地上波テレビのデジタル放送への移行に伴う車載用地上波デジタルチューナーの需要が増加しました。第3四半期から第4四半期においては、タイの洪水被害による一部カーナビゲーションの生産停止などがあったものの、サプライチェーンの復旧とエコカー補助金制度により自動車販売台数やカー用品需要が回復しました。さらに例年に比べて降雪量が多かったことによりスタッドレスタイヤの需要が増加しました。また東北地方においては、震災復興に伴う自動車やカー用品に対する需要の高い状態が継続しました。

このような事業環境のもと、当グループでは「店舗収益と市場シェアの向上」を事業戦略の柱とする「オートボックス 2010 中期経営計画」に沿った施策に注力してきました。

### ・国内オートボックスチェーンの営業概況

当期における日本国内のオートボックスチェーン（フランチャイジーの店舗を含む）の全業態の売上高は、前期比で既存店0.1%の増加、全店0.9%の増加となりました。

「カー用品販売」では、タイヤ、オイル、バッテリーといった自動車メンテナンスに関わる商品に重点を置き、店舗の品揃えや販売体制を整備するとともに、新聞広告、テレビCM、チラシなどを連動させた販促促進活動を展開しました。タイヤの売上は、気候や震災の影響によりスタッドレスタイヤからノーマルタイヤへの履き替えが4月以降にずれ込んだこと、ナショナルブランドタイヤの値上げ、さらに日本海側を中心に例年より降雪が多かったことなどにより増加しました。カーエレクトロニクスでは、震災やタイの洪水によりカーナビゲーションの品揃えに影響があったものの、地上波デジタル放送への移行に伴い、車載用地上波デジタルチューナーや据え置き型のカーナビゲーションの販売が台数ベースでは好調でした。しかしながら売れ筋商品の変化に伴う単価下落により売上金額としては前期比で減少しました。車内アクセサリやインテリアは第2四半期までは新車販売台数の不振の影響により売上が減少しましたが、その後の新車販売台数の回復に伴い、第3四半期以降の売上は前期を上回る水準に回復しました。以上の結果、「カー用品販売（車検・整備を除くサービスを含む）」は前期比0.2%増加の2,625億円となりました。

「車検・整備」は、震災や販促活動の自粛などにより第1四半期において売上が伸び悩んだものの、第2四半期以降は電話による販促活動や店舗における継続的な取り組みにより回復し、車検実施台数は前期比7.3%増加の約53万5千台（全業態における数値）となりました。

「車販売・買取」は、第2四半期までは前期に比べて新車の販売台数が減少した一方、被災地における中古車需要の高まりに応じて中古車市場が活発化し、店舗における買い取りと主に東北地方の小売売上が好調となりました。第3四半期以降はエコカー補助金制度の復活などもあり新車の販売台数が回復しました。この結果、販売台数は前期比10.1%増加の約1万8千台となりました。

国内の出退店の状況については、オートボックス23店舗の新規出店を実施し、オートボックス業態1店舗、オートボックスセコハン市場3店舗、オートボックスエクスプレス2店舗を退店しました。さらに、スクラップアンドビルドもしくはリロケーションや業態転換による開店および閉店を10店舗実施した結果、国内オートボックスグループ全体の店舗数は前期末より17店舗増加の530店舗となりました。

※オートボックス、スーパーオートボックス、オートハローズ業態

### 国内出退店実績

	単位：店							
	2012年3月期							
	2011年3月末	上期			下期			2012年3月末
新店		スクラップ & ビルド リロケーション	退店	新店	スクラップ & ビルド リロケーション	退店		
オートボックス	404	+6	+2		+17	+2	-1	430
スーパーオートボックス	76							76
オートハローズ	5		-4					1
オートボックスセコハン市場	21						-3	18
オートボックスエクスプレス	7						-2	5
国内計	513	+6	-2	-2	+17	+2	-4	530

### 中期経営計画の進捗状況

当グループでは、2010年5月に発表した「オートボックス 2010 中期経営計画」に沿った、事業戦略、財務戦略及びCSR・ガバナンスの各施策を実施しました。

国内事業の抜本的な強化を目的とした重要な施策である「既存店改革（売場改革）」は当初の予定通り店舗改装を完了し、「人材とオペレーション改革」においては、店舗従業員に対する接客教育を当初の計画以上に実施しました。これらの改革を進めてきた結果、当グループがさらなる成長を遂げていくための土台が整いました。また、「新規出店」についても、組織体制を強化した結果、ほぼ計画通り出店しました。

#### (事業戦略)

事業戦略として、前期同様、国内フランチャイズ事業の強化に軸足を置いた、既存オートボックス業態の店舗収益向上策に注力しています。

「既存店改革（売場改革）」においては、前期に引き続きオートボックス業態店舗の改装を推進し、217店舗の改装を実施しました。これにより、累計の改装店舗数は358店舗となり、当初計画していたオートボックス業態店舗の改装は完了しました。「既存店改革」の中の重要な施策である「売場改装」では、商品やサービスに対し、分かりやすい・選びやすい商品陳列やPOPの設置、また車のメンテナンス商品、サービスを中心とした、相談受付カウンターや総合メンテナンスカウンターの設置など、お客様視点での売場作りに取り組み、改装を実施した多くの店舗で、業績や効率性の改善が見られました。これからも、お客様の利便性向上と店舗収益性の両立に向けた改善に努めていきます。

「人材とオペレーション改革」においては、お客様に安心・信頼いただくとともに、気持ち良くご利用いただける店舗を目指し、前期に引き続き研修を実施し、接遇の強化に努めました。専門チームにより集合研修を開催するとともに、現場に赴き店舗全員を対象として、より効果の高い研修を実施しました。当社は8,856名が受講を完了し、在籍従業員に関しては、ほぼ100%の受講率となりました。これからも、接遇意識の定着のために継続的な取り組みを行っていきます。

「新規出店」においては、お客様の利便性を向上し、より多くのお客様にご利用いただくことを目的に、当社は23店舗の新規出店を実現しました。店内什器やピット機材などの見直しによるローコスト化を実現した小型の店舗モデル開発により、これまであまり出店してこなかった小規模商圏や店舗間の隙間商圏への出店を強化してきました。また、立地開発部門の体制強化を図り、2013年3月期以降の出店加速に向けた準備も進めてきました。

新規出店のうち1店舗は、タイヤ・ホイールを中心にオイルやバッテリーなどメンテナンス商品に特化したタイヤ特化型店舗「オートボックスタイヤ専門館小郡店」（山口県山口市）を実験店舗として出店しました。今後、この店舗の検証と改善を行い、お客様の様々なニーズと、より高い利便性を提供できる店舗作りを進めていきます。

さらに2013年3月期より正式にスタートさせる「CRM戦略」の推進に向けた準備を進めてきました。お客様の車に対する意識の変化と、今後の市場環境の動向を見据え、あらためてお客様と当グループとの関係を見直し、お客様とのつながりを強化するための取り組みをスタートさせることとしています。当社が既存のお客様のことをより一層知ることによって、繰り返しご来店いただける関係を築く一方、新たなお客様にはまず当社を知っていただき、新たな信頼関係を築いていきます。そしてお客様とのより良い関係の構築を目指し、お客様視点で具体的な課題の検討を進めていきます。これらの施策を通じて、地域ごとのお客様ニーズに合った店舗作りを進め、オートボックス1店舗1店舗の強化を図っていきます。

そのほかの施策として、お客様へ提供する商品・サービスの充実を図る「車検」と「車販売」の強化、またお求めやすい価格での商品提供を目指した「粗利改革」や、お客様の利便性向上を目的とした「E-コマースの強化」にも取り組んできました。

海外事業においては中国にて2店舗を出店し、事業モデルの検証を進めています。今後も、中国およびアジア圏内での事業展開を見据え、市場調査や実験検証を推進していきます。

本部の実行力については、重要施策への経営資源の優先配分に努めるとともに、基幹職務人材の育成や階層別研修によるマネジメント力の向上に努め、「本部の人材改革」を進めてきました。

#### (財務戦略)

財務戦略では、将来の営業キャッシュ・フローの増大を図るため、国内においては23店舗の新規出店、6店舗のリロケーションを実施するとともに、海外においても3店舗を新規に出店しました。2013年3月期以降も積極的な事業投資を行っていきます。

また、資本効率の向上を目指し、株主還元強化の方針のもと、合計160万株、約54億円の自己株式の取得を実施するとともに、約160万株の自己株式の消却と新たに180万株を上限とする自己株式の取得を決定しました。利益配当については、連結株主資本配当率（DOE）3%以上の維持を目標に、当期の業績を勘案し、前期から10円増加の1株当たり145円としました。

#### (CSR活動)

当グループではCSR活動を重要な経営課題と位置付け、環境へ配慮した事業運営を目指し、東京都江東区の豊洲本社にてISO14001認証を取得しました。今後も環境に対する意識を高める活動を継続するとともに、各地方事務所や東日本・西日本ロジスティクスセンターなどでの認証取得に向けた取り組みを順次推進していきます。また電力不足が懸念された夏期には、本社・地方事務所において節電に努めたほか、全国の店舗においても壁面の電照看板の消灯や店内照明の間引きなどの節電対策を実施しました。さらに地域社会への貢献として本部・店舗において「オートボックスデー」を設定し、近隣清掃を実施しました。

また、2011年10月より全ての都道府県にて「暴力団排除条例」が施行されたことを受け、「反社会的勢力対応マニュアル」を策定し、全従業員に対し勉強会を実施するなどリスクマネジメント面の強化を図りました。

## 財務レビュー

### 1. 連結損益状況

#### 売上高

当期における当グループの連結売上高は前期並みの2,373億42百万円となりました。

単位：百万円（構成比）

	2011		2012		増額（減額）
卸売部門	134,690	(57.0%)	135,571	(57.1%)	880
小売部門	98,162	(41.5%)	98,313	(41.4%)	151
その他	3,499	(1.5%)	3,459	(1.5%)	(39)
合計	236,351	(100.0%)	237,343	(100.0%)	992

#### ・卸売部門

主にフランチャイジーに対する売上高で構成される卸売部門の売上高は、カーナビゲーションが単価の下落やETC車載器の需要減により売上が減少したものの、値上げに伴うタイヤ販売の増加、地上波デジタルチューナーの売上増加などにより、前期比0.7%増加の1,355億71百万円となりました。

#### ・小売部門

当社及び連結子会社が運営を行う店舗における小売部門の売上高は、カーナビゲーションが単価の下落やETC車載器の需要減により売上が減少したものの、値上げに伴うタイヤ販売の増加、地上波デジタルチューナーの売上増加、車検・整備を含むサービス売上の増加により前期比0.2%増加の983億13百万円となりました。

#### ・その他

国内のフランチャイジーから得られる不動産賃貸料の減少などにより、前期比1.1%減少の34億59百万円となりました。

#### 売上総利益

売上総利益は、仕入原価の低減や販売価格の見直しなどに努めたことにより粗利額が改善し、前期比1.7%増の770億37百万円となりました。売上総利益率は、前期の32.0%から32.5%に改善しました。

#### 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、新規出店や売場改装に関わる費用が増加しましたが、震災後の販促活動の抑制やあらゆる経費の削減に努めたことなどにより、前期比0.7%減少の633億16百万円となりました。

単位：百万円

	2011	2012	増額（減額）
人件費	29,089	29,650	560
うち・従業員給料手当	23,463	23,835	371
販売費	11,484	11,415	(69)
設備費	12,602	12,592	(10)
うち・地代家賃	6,088	6,104	16
うち・減価償却費	3,906	3,937	30
管理費等	10,576	9,659	(918)
うち・貸倒引当金繰入額	115	43	(73)
合計	63,751	63,316	(436)

内訳としては、人件費は前期比1.9%増加の296億49百万円で、販管費に占める割合は46.8%となりました。これは従業員賞与の増加および（株）ブレインの合併に伴う人員増によるものです。

販売費は前期比0.6%減少の114億15百万円で、販管費に占める割合は18.0%となりました。これは主に改装支援金の増加があったものの、広告宣伝費などを削減したことによるものです。

設備費は、前期比0.1%減少の125億92百万円で、販管費に占める割合は19.9%となりました。新規出店や売場改装に伴い修繕維持費や減価償却費が増加したものの、節電などに伴い水道光熱費が減少したことによるものです。

管理費等は、前期比8.7%減の96億58百万円で、販管費に占める割合は15.3%となりました。これは米国における訴訟費用やコンサルティング関連費用の減少などによるものです。

以上の結果、営業利益は前期比14.5%増加の137億21百万円となりました。

#### セグメント別従業員の状況

単位：人

	2011		2012		増額（減額）
当社	1,067	(90)	1,060	(90)	(7)
国内店舗子会社	2,588	(1,034)	2,558	(1,069)	(30)
海外子会社	613	(-)	651	(-)	38
事業子会社	124	(11)	128	(9)	4
機能子会社	67	(15)	72	(18)	5
合計	4,459	(1,150)	4,469	(1,186)	10

（注）従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数は（ ）内に年間の平均人員を外数で記載しています。



## その他の収益及び費用

当期のその他の収益（純額）は、前期の4億88百万円の支出から14億96百万円の収入となりました。主な要因は、前期あった店舗整理損2億86百万円、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額11億66百万円、災害（東日本大震災）による損失3億87百万円、子会社であった株式会社プレーニングの合併に伴う特別退職金4億61百万円がなくなったことによるものです。

## 法人税等

当期の法人税等は、68億12百万円となりました。法人税等調整額の税率の変更に伴う繰延税金資産の取り崩しが発生しマイナス1億円となりました。法人税等の負担率は、前期の45.9%から44.8%になりました。

## 当期純利益

当期純利益は、前期比36.0%増加の84億3百万円となりました。1株当たり当期純利益は、252円85銭となりました。また、売上高当期純利益率は前期の2.6%から3.5%、総資産当期純利益率（ROA）は前期の3.0%から3.9%、自己資本当期純利益率（ROE）は前期の4.1%から5.7%へと、それぞれ改善しました。

## 2. セグメント別の状況

### セグメントの区分について

当グループのセグメントは、次のとおりです。

**当社**：フランチャイジーに対してカー用品など（主要な商品はタイヤ・ホイール及びカーエレクトロニクスなど）の卸売を行うほか、主に一般消費者に対してカー用品などの販売及び取付サービス（主要な店舗ブランド名としては、オートボックス、スーパーオートボックス、オートハローズ及びオートボックスセコハン市場）を行っています。また、主にフランチャイジー向けに店舗不動産などのリース業を行っています。

**国内店舗子会社**：主に一般消費者に対してカー用品などの販売及び取付サービスを行っています。

**海外子会社**：フランチャイジーに対してカー用品などの卸売を行うほか、主に一般消費者に対してカー用品などの販売及び取付サービスを行っています。

**事業子会社**：主にカー用品及びエンジンオイルの卸売を行っています。

**機能子会社**：主にフランチャイジー向けに金銭の貸付、店舗設備などのリース業を行うほか、ローン・クレジット事業、損害保険代理店業及び事務処理代行業を行っています。

### セグメントと部門別売上上の関係

当グループの報告セグメントは、構成単位のうち、分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものです。

当グループは、主に「カー用品販売」「車検・整備」及び「車販売・買取」事業によるオートボックスフランチャイズチェーンを国内外で展開しており、これらの事業における卸売部門及び小売部門を基礎とした企業群のセグメントから構成されています。

したがって、「当社」「国内店舗子会社」「海外子会社」「事業子会社」及び「機能子会社」の5つを報告セグメントとしています。

各セグメントの主な事業内容は、次のとおりです。

	当社	国内店舗子会社	海外子会社	事業子会社	機能子会社
カー用品販売	卸売・小売	小売	卸売・小売	卸売	—
車検・整備	卸売・小売	小売	小売	—	—
車販売・買取	卸売・小売	小売	—	—	—
その他	リース業	—	—	—	リース業・その他

（注）機能子会社のその他は、ローン・クレジット事業、損害保険代理店業及び事務処理代行業であります。

### セグメント毎の2012年3月期の損益状況

#### 当社（単体）

売上高は、前期比0.5%増加の1,956億1百万円となりました。フランチャイジーに対する卸部門では、主にカーエレクトロニクス、車外用品、カースポーツ用品の売上が減少したものの、タイヤ・ホイールや売場改装に伴う店舗への什器などの売上が増加し、前期比0.6%増加しました。小売部門では、中古カー用品店の閉店や一部店舗の改装に伴う休業などにより、売上が前期比2.9%減少しました。売上総利益は、前期に比べタイヤの売上本数が増加したことや、カーナビゲーションの粗利率のコントロールに努めたことなどにより、前期比2.8%増加の417億46百万円となりました。販売費及び一般管理費は、業績の改善に伴う従業員への報酬や売場改装に対する費用の増加などがあったものの、震災後に販促活動を抑制したこと、前期に比べて販促の見直しを行ったこと、また米国の訴訟に関する弁護士費用といった支払手数料の減少などにより、前期比2.5%減少の281億56百万円となりました。これらの結果、営業利益は前期比15.7%増加の135億90百万円となりました。

## 国内店舗子会社

売上高は前期比0.6%増加の817億14百万円、営業利益は前期比14.0%増加の4億35百万円となりました。タイヤ・ホイール、地上波デジタルチューナー、自動車販売が売上をけん引し、売上総利益率が改善しました。また、国内店舗子会社による9店舗の新規出店も売上の増加に貢献しました。販売費及び一般管理費は売場改装や新規出店に伴う人件費や販売費の増加などにより前期比1.4%増加しました。

## 海外子会社

売上高は前期比3.3%増加の90億98百万円、営業利益は前期に比べて2億9百万円改善し86百万円の黒字となりました。フランスでは、第2四半期以降に欧州の経済不安や前期と比べて暖かな気候の影響を受けたものの、タイヤを中心とした販促活動やクリスマス商戦向けのカーエレクトロニクスの売上が店舗売上と粗利率の向上に貢献し、さらに販売費及び一般管理費のコントロールができたことから収益が改善しました。中国では、現地フランチャイズ法人が運営する1店舗が退店し、上海において5月に現地子会社による直営2号店が出店しました。引き続き直営店舗ではオペレーションやお客様の認知度向上などビジネスモデルの構築に努めています。また日本・アジア店舗向けの輸出などの増加により、売上は増加し、営業損失は前期より減少しました。シンガポールでは、12月に3号店となるロイヤン店を出店し、現地における圧倒的な競争優位性を背景に売上及び営業利益が増加しました。一方、タイでは政情不安や洪水などの影響により収益が若干悪化しました。

海外における出退店実績は、以下のとおりです。

## 海外出退店実績

	単位：店			
	2011年3月末	2012年3月期		2012年3月末
		上期	下期	
フランス	11			11
中国	4			4
台湾	4	+1		5
タイ	4			4
シンガポール	2		+1	3
海外計	25	+1	+1	27

## 事業子会社

売上高は、オイルの卸売が減少したことなどにより、前期比3.3%減少の126億4百万円、営業利益は前期比51.9%減少の1億12百万円となりました。

## 機能子会社

売上高は前期比45.3%減少の33億83百万円、営業利益は前期比11.6%減少の4億31百万円となりました。主に子会社であった株式会社ブレーニングを2010年8月に当社が吸収合併したことによるもので、この影響を除くとほぼ前期並みの売上高と営業利益となりました。

## セグメントごとの売上高、利益または損失

	単位：百万円					合計
	当社	国内店舗 子会社	海外 子会社	事業 子会社	機能 子会社	
売上高						
外部顧客への売上高	140,755	80,785	8,850	5,973	980	237,343
セグメント間の内部売上高または振替高	54,846	929	248	6,631	2,403	65,057
計	195,601	81,714	9,098	12,604	3,383	302,400
セグメント利益または損失	13,590	435	86	112	431	14,654

## 営業利益における連結調整の内容

セグメントの営業利益の合算額から連結営業利益への調整額は、前期に比べ1億93百万円変動し、9億33百万円でした。前期からの主な増減要因は、①前期まで当社がその他費用に計上していたオートボックスチェンのクレジット手数料収入が、クレジット業務の移管により、機能子会社の株式会社オートボックス・マネジメントサービスで売上高に計上されたこと（次ページの表「セグメント合計額と連結財務諸表計上額との差額及び当該差額の主な内容」の「セグメント間取引消去」の項目）、②当社から店舗子会社に販売した商品に関わる未実現利益が出店の増加に伴って増加したこと（同表の「棚卸資産の調整額」の項目）、③フランチャイジーに株式譲渡もしくは店舗譲渡した子会社店舗の商品評価損の増加（同表の「棚卸資産の調整額」の項目）などによるものです。

## セグメント合計額と連結財務諸表計上額との差額及び当該差額の主な内容（差異調整に関する事項）

売上高	単位：百万円	
	2011	2012
セグメント計	303,947	302,400
セグメント間取引消去	(67,596)	(65,057)
連結財務諸表の売上高	236,351	237,343

営業利益	単位：百万円	
	2011	2012
セグメント計	12,728	14,654
セグメント間取引消去	(344)	(477)
棚卸資産の調整額	(66)	(325)
ポイント引当金洗替額	(25)	(83)
のれんの償却額	(152)	(77)
固定資産の調整額	(60)	8
その他	(92)	21
連結財務諸表の営業利益	11,989	13,721

## 財政状態

### 1. 貸借対照表の各項目の状況

#### 流動資産

流動資産は、前期末に比べ85億80百万円増加し1,416億12百万円となりました。主な増減要因として、有価証券の償還などによる減少、現金及び預金および未収入金の増加が主な要因です。

#### 有形固定資産、投資及びその他の資産

有形固定資産は、前期末に比べ25億92百万円増加し395億24百万円となりました。新規出店による建物及び構築物および土地の増加が主な要因です。投資及びその他の資産は、前期末に比べ10億19百万円減少し368億13百万円となりました。ソフトウェアが増加したものの、投資有価証券、繰延税金資産、差入保証金などが減少しました。

#### 流動負債

流動負債は、前期末に比べ150億1百万円増加し556億50百万円となりました。支払手形及び買掛金、短期借入金、未払金、未払法人税等の増加などが主な要因です。

#### 固定負債

固定負債は、前期末に比べ30億78百万円減少し161億5百万円となりました。長期借入金の返済による減少などが主な要因です。

#### 純資産

少数株主持分を含めた純資産は、前期末比17億69百万円減少し1,461億94百万円となりました。これは当期純利益84億3百万円に対して、配当金の支払額47億6百万円と自己株式の取得54億64百万円を計上したことによります。

### 2. 当社の貸借対照表における特徴的な勘定項目

#### リース投資資産

当社は一部のフランチャイジーに対して、店舗の建物や機材を賃貸しており、借手に所有権が移転しないファイナンスリース取引については、リース投資資産として計上しています。当期末のリース投資資産は前期末から17百万円増加の134億13百万円となりました。

#### 差入保証金

当グループの店舗は、当グループ仕様で建設され、15年から20年の間の解約不可能の条件でリースされています。当社は貸主にリース店舗の建設費用の一部または全部を差入保証金として提供しています。当期末の差入保証金は前期末から7億76百万円減少の192億21百万円となりました。

## キャッシュ・フローの状況

### 営業活動によるキャッシュ・フロー

主に、税金等調整前当期純利益152億17百万円、仕入債務の増加91億9百万円、減価償却費及びのれんの償却額の計上46億44百万円などのキャッシュ・インに対して、売上債権の増加62億23百万円などのキャッシュ・アウトにより、合計208億45百万円の資金の獲得となりました。

### 投資活動によるキャッシュ・フロー

主に、有形及び無形固定資産の取得による支出76億91百万円、定期預金の増加36億8百万円および投資有価証券の取得による純支出20億36百万円などがあり、101億56百万円の資金の支出となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合算したフリーキャッシュ・フローは、106億89百万円となりました。

#### ・設備投資の状況

当期は、主に新店に関わる店舗用地及び建物の取得及び店舗の増改築、物流センターの改修、社内の情報システム投資など総額76億91円の設備投資を実施しました。なお、設備投資（無形固定資産を含む）の内訳は次のとおりです。

#### 設備投資の主な内訳

	単位：百万円
新規出店	1,550
スクラップアンドビルドもしくはリロケーション	1,363
店舗用地のための土地の購入	1,250
POSシステム開発など情報化投資	2,282
その他	1,244
合計	7,691

#### セグメント別設備投資額

	単位：百万円		
	2011	2012	増額（減額）
当社	2,068	6,255	4,187
国内店舗子会社	338	439	101
海外子会社	106	127	21
事業子会社	8	16	8
機能子会社	665	852	187
合計	3,187	7,691	4,503

(注) 表示金額には消費税等は含んでいません。

#### 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に、自己株式の取得による支出54億64百万円、配当金の支払額47億6百万円および長期借入金の返済による支出27億53百万円などがあり、115億74百万円の資金の支出となりました。

以上の結果に、現金及び現金同等物に係る換算差額を加えた結果、当期末の現金及び現金同等物の期末残高は、営業活動による資金の獲得208億45百万円、投資活動による資金の支出101億56百万円、財務活動による資金の支出115億74百万円などにより前期末に比べ9億15百万円減少し、514億2百万円となりました。

#### 利益配分に関する基本方針及び当期・来期の配当

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと位置付けています。当社の利益配分の考え方は、事業継続に必要な手元流動性を確保しつつ、連結株主資本配当率（DOE）3%以上を目標に、業績の状況及び財務の安定性を勘案しながら、安定的かつ継続的な配当を行っていくことを基本方針としています。

当期の期末配当については、前期と比べ5円増配の1株当たり75円とし、中間配当70円と合わせて年間で1株当たり145円の配当を実施しました。この結果、連結株主資本配当率（DOE）は3.3%となりました。また、2011年5月11日開催の取締役会決議に基づき160万株、55億円の自社株式を取得しました。

2013年3月期については、中間・期末ともに1株当たり75円の年間150円と、当期に比べて5円の増配を実施する予定です。また、2012年5月11日から2012年12月20日の期間において、180万株、81億円を上限に自社株式の取得をする予定です。

#### 事業等のリスク

当アニュアルレポートに記載したオートバックス連結グループの事業の状況、経理の状況などに関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、次のようなものがあります。

##### (1) 競合など

フランチャイジー間や同業他社のみならず、自動車メーカー及びディーラーの本格参入、タイヤ専門店や中古用品店及びアウトレット用品店など、カー用品市場の競合他社の状況によっては、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### (2) 異常気象による影響について

オートバックスグループの販売する商品には、天候により販売個数を大きく左右される季節商品が一部含まれています。そのため、冷夏や暖冬などの異常気象が発生した場合、季節商品の需要低下や販売時期のずれによる売上高の増減が、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### (3) 今後の海外展開

オートバックスグループは、中国、欧州及びその他のアジアの国々などにおいて事業を行っています。これらの地域において、自動車及び自動車関連用品に対する異なる文化姿勢、現地の既存小売業者との競合、経済状況、情報インフラの整備状況、知的財産保護の欠如、不安定な国際情勢及び伝染病の流行など、様々な問題及びリスクに対応できない場合、当グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

##### (4) 出店に関する規制

オートバックスグループは、店舗の出店において「大規模小売店舗立地法」（以下「大店立地法」という。）により下記の規制を受けています。「大店立地法」は、売場面積1,000㎡超の新規出店や既存店舗の増床などについて、騒音、交通渋滞、ごみ処理問題など、出店地近隣住民に対し生活環境を守



る立場から都道府県または政令指定都市が一定の審査をし、規制を行う目的で施行されたものです。オートバックスグループは、1,000㎡超の大型店舗を新規出店する際には、出店計画段階から地域環境を十分考慮し、出店地近隣住民や自治体との調整を図りながら、出店していく方針ですが、上記の規制などにより計画通り出店ができない場合には、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (5) 法令遵守

オートバックスグループは、法令遵守に係る問題につき内部統制の整備を図っており、より充実した内部管理体制の確立のためコンプライアンス部を設置し、取締役・執行役員及び従業員が高い倫理観に基づいて企業活動を行うよう行動規範と行動指針を制定しています。しかし、万が一従業員の故意または過失により法令に違反する行為が発生した場合、当グループの業績に影響を与えるような損害賠償を求められる事案が発生する可能性があります。また、オートバックスグループは大量の顧客情報を保有しており、その取り扱いについては、十分注意を払っていますが、不正行為などにより顧客情報が外部に漏洩した場合、社会的信用が失墜し、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (6) 販売商品、または仕入商品・原材料の価格変動

オートバックスグループが販売している商品は、様々な要因によってその仕入商品、原材料の価格変動や市場環境変化の影響を受け、販売価格が見込み反して高騰、もしくは暴落することがあります。これにより販売価格が仕入価格を下回る、もしくは価格高騰で需要が後退することで、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (7) 自然災害

オートバックスグループが店舗を展開する、また事業関連施設を所有する地域において、地震、台風その他の自然災害が発生し、当該施設が損傷、または役職員の死亡・負傷による欠員があった場合、売上高の減少、または現状復帰や人員の補充などにかかる費用によって、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (8) フランチャイジー

当社は、カー用品販売、車検・整備、車販売・買取を中心に取り扱う店舗のフランチャイズ本部であり、フランチャイズ契約を締結して店舗運営を行っているフランチャイジーによる契約条項違反や法令違反が、当該法人との資本関係の有無にかかわらず、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (9) 店舗営業

オートバックスグループは、カー用品販売、車検・整備、車販売・買取を取り扱う小売店舗を営業していますが、店舗の営業に伴う廃棄物の処理、有害物質の取り扱い、ピット作業における事故発生、また店舗敷地内でのその他の事故発生などのリスクがあります。これらは直接的、もしくは顧客のグループ店舗に対する心証悪化に伴う客数減少などによって、間接的に当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (10) 為替レートの変動

当グループは、海外子会社に対して実施する外貨建て貸付金などが存在することから、為替変動により、財務諸表作成のための換算において、当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (11) 訴訟リスク

オートバックスグループが国内外において事業活動を継続するにあたり、多種多様な訴訟のリスクが存在し、内部統制の整備により内部管理態勢を確立しても、これらを完全に排除することは不可能であり、当グループを当事者とした訴訟の提起を受ける可能性があります。訴訟を提起された場合、その結果によっては当グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社は、米国にあるAUTOBACS STRAUSS INC.（以下「AB Strauss」という。）ならびに1945 Route 23 Associates, Inc. 及びR&S Parts and Service, Inc. より、2009年12月11日（米国現地時間）付で米国デラウェア連邦倒産裁判所（以下「デラウェア訴訟」という。）と2009年12月17日（米国現地時間）付で米国ニュージャージー連邦地方裁判所（以下「ニュージャージー訴訟」という。）において訴訟を提起されました。

#### デラウェア訴訟

訴えの概要としては当社がAB Straussの米国連邦倒産法第11章に基づく倒産手続（以下「本倒産手続」という。）において届け出ているAB Straussに対して有する債権約44百万米ドルへの異議などならびに本倒産手続においてAB Straussが当社以外の全債権者に対して負う債務相当額、AB Straussの事業価値などへの損害、本倒産手続の費用などを含む補償的損害賠償請求及び懲罰的損害賠償請求を主張されています。主張されている損害賠償請求額は、訴状において特定されていませんが、補償的損害賠償の額として少なくとも100百万米ドル及び懲罰的損害賠償の額として少なくとも250百万米ドルです。

#### ニュージャージー訴訟

訴えの概要としては本倒産手続においてAB Straussが当社以外の全債権者に対して負う債務相当額、AB Straussの事業価値などへの損害、本倒産手続の費用などを含む補償的損害賠償請求、三倍損害賠償請求及び懲罰的損害賠償請求ならびに米国における当社の一部商標の放棄の確認及び取消しを主張されています。主張されている損害賠償請求額は、訴状において特定されていませんが、補償的損害の三倍損害賠償の額として少なくとも300百万米ドル（補償的損害賠償の額は少なくとも100百万米ドル）及び懲罰的損害賠償の額として少なくとも250百万米ドルです。なお、当該訴訟は、訴訟全体が米国ニュージャージー連邦地方裁判所から米国ニュージャージー連邦倒産裁判所に付託された後、2010年6月9日（米国現地時間）付で米国ニュージャージー連邦倒産裁判所から米国デラウェア連邦倒産裁判所への移送が決定しました。

いずれの訴訟についても、当社としては、原告の主張及び損害賠償請求について事実無根ないしは根拠が乏しいと判断しており、今後の裁判において当社の正当性を主張して争っていく方針です。

クルマのことなら  オートバックス



**AUTOBACS SEVEN CO., LTD.**

株式会社オートバックスセブン(IR・広報部)  
〒135-8717 東京都江東区豊洲5-6-52 NBF豊洲キャナルフロント  
TEL: 03-6219-8718 FAX: 03-6219-8762  
E-mail: [investors@autobacs.com](mailto:investors@autobacs.com)  
URL: <http://www.autobacs.co.jp/>